

Un mercat àvid d'inversions

Costos de producció baixos, incentius fiscals, coneixements a disposició de l'inversor i 250 milions de ciutadans preparats per a consumir. L'Índia presenta batalla per aconseguir el primer lloc entre els països emergents. Una oportunitat per als nostres empresaris que ha estat objecte de debat a la IV Universitat d'Estudis Econòmics de l'Euram. El cicle, organitzat per l'Institut Villalonga (IIVEE), va tenir lloc a València els dies 17 i 18 de juliol.

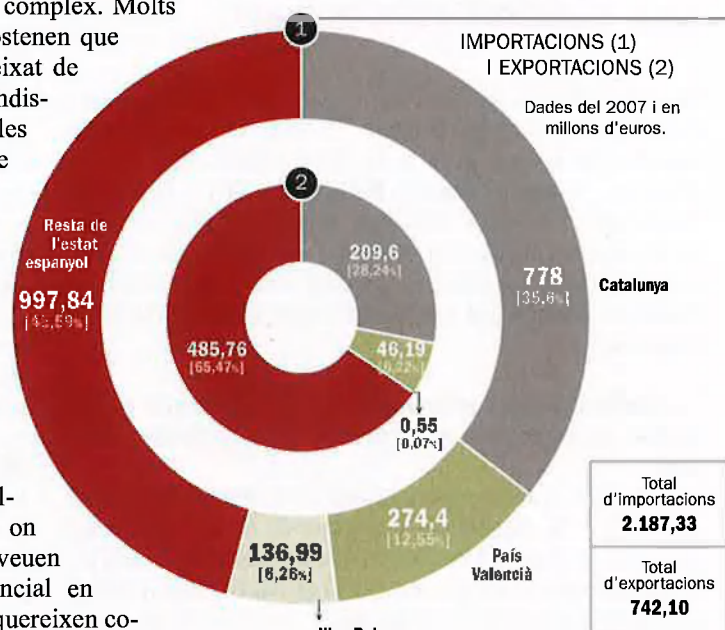


Apostar per l'Índia per fer-hi negocis significa endinsar-se en un catàleg d'ofertes que van des de l'alta tecnologia fins a l'habitatge residencial i les infraestructures de transport i energètiques, passant pel sector farmacèutic, el bancari, els automòbils o el turisme. A diferència de la Xina, l'Índia és un país estable, amb institucions plenament democràtiques i molt interessat a atreure inversió per continuar la tasca de modernització que s'hi va començar a principi dels 90, amb el govern de Narashima Rao. A l'altre costat de la balança hi

ha l'excessiva burocràcia d'un país molt proteccionista i amb un sistema aranzelari complex. Molts analistes ja sostenen que la Xina ha deixat de ser el favorit indiscutible per a les empreses que volen invertir en mercats emergents. El tradicional gegant asiàtic ha perdut encant davant d'alguns altres competidors, especialment l'Índia, on els inversors veuen un gran potencial en àmbits que requereixen coneixement—cada any surten de les universitats 3,1 milions de llicenciats en sectors de les noves tecnologies— a baix cost. La Xina manté l'atractiu de la mà d'obra barata no qualificada, però la seva gran aposta de futur és el descomunal mercat de consum que significa ser el país més poblat del món. Pel que fa a l'Índia, “la qualitat professional i personal de la seva gent, els bons executius i, lògicament, la mà d'obra eficient i a baix cost són els avantatges més importants que ofereix el país com a atractiu inversor d'empreses”, descriu Xavier Mir, assessor d'empreses, professor d'ESADE i col·laborador de Casa Àsia.

Necessitats d'infraestructures. Aquest expert considera el mercat indi en el doble vessant d'importacions i exportacions, però es decanta clarament per les infraestructures com la gran oportunitat: “És el punt més dèbil del país; les infraestructures de transport són un veritable fre al seu desenvolupament, i, tot i que l'administració fa esforços, no n'hi ha prou”, assegura. Les infraestructures de transport són extenses, però els cal una modernització i una adequació a les noves necessitats d'aquesta economia emergent. La xarxa de ferrocarrils, el 60% de la qual és de via ampla, es troba saturada en els principals recorreguts interurbans, i només una part

Relacions comercials amb l'Índia



Font: Institut Valencià de l'Exportació

ínfima de trens serveix per al transport de mercaderies. La xarxa de carreteres tampoc no és òptima; només hi ha asfaltats un milió de quilòmetres dels 2,9 milions de quilòmetres totals; l'estat de conservació és precari i en alguns trams es produeixen congestions. Els viatges per carretera són lents i presenten un alt grau de sinistralitat. Malgrat tot, el 65% del tràfic terrestre de mercaderies es fa per carretera. Pel que fa als aeroports, els principals són els de Delhi, Calcuta, Bombai i Madràs. Hi ha tres companyies aèries públiques, encara que recentment el sector s'ha obert a la iniciativa privada i s'han creat nous operadors que ofereixen majoritàriament vols interiors.

Les infraestructures energètiques també poden ser un bon filó de mercat. El govern indi té l'objectiu de fer arribar electricitat a tota la població el 2012, però no disposa de recursos propis per fer-ho. Absolutament dependent de les importacions de petroli i amb un carbó de molt baixa qualitat, l'Índia és un terreny magnífic per a les energies renovables. Al marge de les infraestructures, hi ha molts més sectors amb gran atractiu per a les inversions estrangeres. N'és un la construcció residencial, que experimenta un gran creixement de re-

A l'Índia, cada any surten més de 3 milions de llicenciats en sectors de les noves tecnologies.



“És fàcil que un empresari indi ens aixequi la camisa”

Miquel Llimona és advocat i soci de DS Advocats i Economistes. Aquest despatx té una xarxa d'oficines internacional, amb seus a la Xina, Corea del Sud, el Vietnam, Singapur, França, Bèlgica, Itàlia i l'Argentina. També té un advocat treballant permanentment a l'Índia en un despatx local, perquè la llei no permet els despatxos d'advocats estrangers. Un dels serveis que presta és l'assessorament legal a empresaris que volen instal·lar un negoci a Àsia.

—Quines són les principals traves legals que es pot trobar un empresari que decideix de fer negoci a l'Índia?

—Als països asiàtics en general, el problema bàsic amb què topen els empresaris europeus és la desconexió gairebé absoluta de l'entorn en què implantaran el negoci. Desconeixen els costums del país i el seu sistema jurídic, i pràcticament van a ulls clucs. En el cas de la Xina, que és el territori asiàtic on fins ara més ha invertit l'empresari de l'estat espanyol, però també a l'Índia, ens hem trobat que molta gent s'han refiat i han fet confiança total a la primera persona que s'han trobat en una fira, per exemple i, per desconeixement del mercat i de la seva cultura empresarial, han tingut problemes greus amb la inversió. És fàcil que un empresari indi ens aixequi la camisa si no coneixem a fons la seva manera de funcionar i el marc

legal.

—En aquest cas, quina protecció legal ofereix l'Índia a l'inversor estranger?

—El sistema jurídic indi és força britànic; per tant, teòricament, la protecció que ofereixen les lleis és forta i s'hi pot accedir fàcilment. A la Xina, en canvi, la legislació és molt recent i fins ara tot es basava en les directrius del partit.

—Sobre el paper, el sistema legal indi és potent, però els casos de corrupció són el pa de cada dia. Què falla, en aquest engranatge aparentment sòlid?

—En un país com l'Índia, amb unes contradiccions socials enormes, l'accés real als tribunals de justícia és realment difícil, encara que sobre el paper les garanties jurídiques siguin potents.

—A banda d'anar amb peus de plom, quin és el primer pas que ha de fer un empresari que vulgui instal·lar-se a l'Índia?

—En primer lloc, cal assessorar-se jurídicament i econòmicament i fer un estudi de viabilitat del projecte. Hi ha molts despatxos professionals i diversos organismes públics que poden assessorar l'empresari, com ara el COPCA, a Catalunya; l'IVEX, al País Valencià; l'ICEX, a l'estat espanyol; i les cambres de comerç. Després, cal tenir en compte que és molt diferent el cas d'un empresari que vulgui fer una inversió totalment pròpia que el d'algú que arribi a un acord amb un soci local, que és la cosa més habitual i més fàcil.

—Si l'empresari aposta per un soci local, quins paràmetres ha de tenir en compte per a no ser enganyat?

sultes dels canvis socials. L'augment en la demanda d'habitatges té relació amb el creixent poder adquisitiu de la classe mitjana índia, que ja supera els 250 milions de persones, i que també implica l'accés a béns de consum, vehicles i més productes propis d'una economia capitalista.

I, és clar, el sector de les tecnologies de la informació, que ja abasta el 5% del PIB nacional i que es calcula que el 2010 arribarà al 7%, és un valor segur. Ara bé, cal tenir en compte que si es fan operacions amb socis locals és vital blindar la propietat intel·lectual i les patents. També és una aposta sòlida el sector farmacèutic —l'Índia és el país que més medicaments genèrics fabrica— i la biotecnologia.

Oportunitats per a les nostres empreses. No tan sols les grans multinacionals farmacèutiques i de tecnologia occidentals tenen a l'Índia un bon camí d'èxit. Les empre-



Les enormes desigualtats socials —sobretot reflectides en l'analfabetisme i la pobresa— són un escull per a les inversions estrangeres a l'Índia.

—Els acords que es prenguin han de quedar molt clars sobre paper, i sobretot, s'han d'ajustar a les lleis vigents perquè no ens trobem en la situació que transferim la nostra tecnologia, el nostre saber fer, la producció i els dissenys i que, per malentesos legals, al final quedem desprotegits i ens estafin.

—Al marge de la mà d'obra barata, hi ha incentius fiscals atractius per a atreure inversions estrangeres?

—Sí, l'administració incentiva la inversió estrangera tant amb facilitats d'instal·lació com amb una fiscalitat especialment atractiva, sobretot per a aquelles empreses que creen llocs de treball i producció. Una empresa d'alta tecnologia tindrà les portes obertes amb tota mena de facilitats, però una que només vulgui vendre un producte sense aportar cap benefici al país no tindrà avantatges.

—Aquesta política d'atracció d'inversions estrangeres es contradiu amb la desprotecció legal en què es



clàusules que protegeixin l'empresa estrangera, com ara la clàusula d'exclusivitat i de confidencialitat. Altrament, és molt probable que el soci local s'apodori d'informacions confidencials.

poden trobar els empresaris forans.

—És cert i, de fet, el govern indi se'n comença a adonar i ja ha dut a terme algunes actuacions administratives per donar seguretat als grans inversors, sobretot pel que fa a la qüestió de les còpies de patents i la vulneració de la propietat intel·lectual.

—A la Xina, la constitució d'una empresa encara és més feixuga, i el risc de ser copiat és molt més alt. Com es pot blindar un empresari en aquest país?

—És vital de verificar i planificar la constitució d'una societat amb una certa ajuda local, perquè, si no, és impossible de constituir una companyia. D'una altra banda, quan es redacta un contracte comercial amb un soci local, el més important és incloure-hi

ses més petites poden introduir-se en sectors que també van a l'alça, com l'agroalimentari i de processament. L'Índia disposa d'una gran varietat de condicions climàtiques i de primeres matèries, que rarament es transformen en productes amb més valor afegit. La migració de la població a les ciutats provocarà un fort creixement dels béns agroprocessats. En aquest cas concret, el govern indi permet inversions fins del 100% de capital estranger en la majoria de productes del sector, amb l'excepció de les begudes alcohòliques i els aliments amb malt. I el sector del tèxtil, un dels més importants del país, representa el 25% de les exportacions i el 35% de les entrades de divises. Aquest sector actualment és en procés de liberalització i ja permet l'entrada de capital extern, facilitat per l'atractiu que significa la reducció dels aranzels i les concessions i programes destinats a modernitzar aquest sector econòmic, que té per principal competidor la veï-

Les infraestructures de transport són un fre al desenvolupament de l'Índia

na Xina. Els empresaris indis d'aquest camp aposten per aliances amb socis estrangers, que els permeten d'oferir baixos costos aprofitant la tecnologia que aportin els socis europeus, que disposen de maquinària més sofisticada.

L'Índia ja apareix a la llista dels cinc països amb més potencial inversor del món. Però és un mercat encara per explotar, on el nivell d'inversions rebudes no es correspon amb el potencial teòric que hom li suposa. Aquest país ha progressat molt els darrers anys, i ofereix avantatges que li garanteixen

unes taxes de creixement elevades en un futur immediat. Parlem d'una mà d'obra ben formada i anglòfona, una classe mitjana nombrosa i creixent i una població jove amb ganes de prosperar. Però també hi fa molt el context econòmic i polític de l'Índia, amb un executiu que ha impulsat reformes econòmiques estructurals, amb una estructura política democràtica amb separació de poders i un sistema legal de tall anglosaxó que, sobre el paper, dona moltes garanties de protecció a l'inversor estranger.

Ara bé, alguns esculls poden frenar les grans inversions estrangeres: el notable dèficit d'infraestructures de transport i d'energia que dificulta les gestions comercials logístiques de les empreses que operen al país i les desigualtats socials —pobresa i analfabetisme— i geogràfiques brutals que divideixen la societat índia.

Gemma Aguilera