

AGROO Market Expertise

Evaluación de preparación para la entrada en el mercado — Company A

Empresa	Company A
País	India
Producto	Servicios de fabricación electrónica por contrato (EMS): montaje de placas de circuito impreso, montaje en caja (box build), fabricación de productos electrónicos
Preparación	B
Recomendación	Preparar
Informe n.º	N.º 49
Fecha	14 de agosto de 2026

Cada afirmación factual de este informe se apoya en investigación pública citada. Donde no fue posible encontrar datos confirmados, el informe lo dice explícitamente en lugar de rellenar la brecha con una suposición.

Un fabricante capaz con un problema de documentación, en una ventana arancelaria que premia a quien actúa ahora.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

CALIFICACIÓN DE PREPARACIÓN B Capaz de exportar en sustancia	RECOMENDACIÓN Preparar No es Pausa: no hay defecto estructural	MERCADO PRIMARIO EE. UU. Arbitraje arancelario frente al origen chino
PRIMERA VICTORIA MÁS RÁPIDA EAU La vía más corta a una operación documentada	QUÉ LO BLOQUEA La evidencia Estado de verificación: «no evaluado»	PLAZO DE CIERRE 60–90 días El problema es administrativo, no estructural

Fig. 2 — Todo el expediente en una pantalla. Cada valor se lee de los datos de la evaluación, no está escrito a mano.

Calificación de preparación B, recomendación «Preparar». El razonamiento de ambas se apoya en hechos concretos hallados sobre esta empresa, no en consideraciones generales sobre el sector.

Company A es capaz de exportar en sustancia y está insuficientemente documentada en la forma. Las competencias, los certificados y la relevancia sectorial son reales; lo que falta son los documentos que pide el departamento de calidad del comprador. Esa brecha es administrativa y cerrable, y por eso mismo el expediente se lee como «Preparar» y no como «Pausa».

La ventana comercial es real y tiene fecha. La electrónica de origen chino que entra en Estados Unidos soporta un recargo del 25% de la Section 301 apilado sobre otras medidas, lo que produce un tipo efectivo cercano al 47% en la mayor parte de la electrónica importada, incluso después de que las rebajas de noviembre de 2025 lo redujeran desde aproximadamente el 57%. India no tiene un apilamiento equivalente y una parte significativa de la electrónica entra libre de aranceles bajo el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA). Esa comparación es toda la tesis comercial del EMS indio, y es provisional, no permanente.

Capaz de exportar en sustancia, pero todavía sin documentar en la forma.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Sustancia	CALIFICACIÓN	Evidencia	CALIFICACIÓN
Lo que la empresa sabe hacer realmente hoy	A B C D	Lo que el auditor del comprador puede verificar hoy	A B C D
● Confirmado por la investigación ● Trayectoria operativa Más de diez años de actividad continuada ● Cartera de servicios Montaje de placas, montaje en caja, diseño, gestión de la cadena de suministro ● Sistemas de calidad ISO 9001 e ISO 13485: disciplina de expediente de diseño, trazabilidad, CAPA ● Visibilidad institucional Dirección pública; participación en ferias del sector ● Encaje con la demanda Dos segmentos de alta coincidencia: marcas OEM de electrónica e integradores de sistemas	☐ Brecha: no encontrada en la investigación ☐ Estado de verificación Registrado como «no evaluado» ☐ Vigencia de los certificados Sin organismo certificador, número, alcance ni fecha de caducidad ☐ Condiciones comerciales Sin Incoterms, MOQ, plazos de entrega, estructura de precios ni SLA formal ☐ Verificación independiente Sin informes de auditoría; sin casos de estudio nominales ni anónimos ☐ Expediente de cumplimiento Procedimientos RoHS / REACH y certificaciones de exportación sin describir ☐ Expediente de clasificación Códigos HS/HTS por tipo de producto, con BOM, fotografías y descripción de uso: sin preparar		

La brecha es administrativa, no estructural.

Se cierra en 60–90 días con una recopilación documental disciplinada y una verificación independiente: por eso mismo el expediente se lee como «Preparar» y no como «Pausa».

Fig. 1 — Competencias frente a evidencia verificable. Ambas calificaciones proceden de los datos de este expediente, no están puestas a mano. Donde la investigación no encontró nada, el punto se marca como brecha en lugar de rellenarse con una suposición.

Company A merece con solidez una calificación B: capaz de exportar en sustancia, pero todavía sin documentar en la forma. Para un proveedor de EMS esa combinación no es cosmética: ISO 13485 significa que la empresa ya ha tenido que operar bajo disciplina de expediente de historial de diseño, trazabilidad y procesos CAPA, exactamente el mecanismo interno que buscará el auditor de calidad del OEM comprador. La dirección pública y la participación en ferias del sector reducen el riesgo de «proveedor fantasma» que suele matar los primeros contactos con OEM extranjeros.

Del lado de la demanda, el mapa de segmentos muestra dos coincidencias altas: marcas OEM de electrónica e integradores de sistemas con fabricantes de equipo industrial. El producto no busca mercado: la externalización del montaje de placas y del montaje en caja es un mercado estructuralmente grande, recurrente y contractual.

Lo que mantiene la calificación por debajo de A es que el estado de verificación está registrado como «no evaluado» y que la lista de brechas documentales es

El OEM no compra un producto. Compra un proceso y una garantía de repetibilidad.

larga precisamente donde se ganan y se pierden las operaciones transfronterizas de EMS. En la fabricación por contrato el OEM no compra un producto: compra un proceso y una garantía de repetibilidad. La ausencia de documentos verificables convierte cualquier conversación temprana en un acto de fe. Los compradores de esta categoría no conceden fe: conceden auditorías.

Conclusión: en sustancia esto es una B sólida — competencias reales, certificados reales, relevancia sectorial real. La documentación está en nivel C, y cerrar esa distancia es el trabajo de los próximos noventa días.

Lo que lleva el expediente a una A

1. Certificados ISO con organismo certificador, número, alcance y fecha de vigencia
2. Incoterms preferidos, MOQ por clase de producto, rangos de plazo, política de NRE y utillaje
3. Declaración de clase de aceptación IPC-A-610 y protocolo de inspección AOI / rayos X
4. NDA mutuo firmado y declaración de aislamiento de datos de diseño
5. Dos casos de estudio anónimos con rendimiento a la primera, cumplimiento de plazos y defectos en PPM

GO / PREPARAR / PAUSA

Lo que mata la operación no es un rechazo. Es un contacto cálido que se apaga en el control de calidad.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar



Fig. 3 — Dónde pierde la operación un proveedor de EMS sin documentar. Cada etapa procede del patrón de rechazo descrito en este expediente, no de un embudo de ventas genérico.

La recomendación es «Preparar» y su razonamiento es deliberadamente no derrotista: esta no es una empresa débil, es una empresa sin documentar, y la corrección es administrativa, no estructural. Nada en la revisión de credibilidad apunta a un riesgo de competencia; apunta a un riesgo de evidencia. Dedicar 30–45 días a reunir el paquete es materialmente más barato que quemar presentaciones cálidas y volver a esos mismos clientes más tarde desde una posición más débil.

Los puntos bloqueantes son estrechos y definibles. El primero es la vigencia de la certificación: ISO 9001 e ISO 13485 deben confirmarse con el nombre del organismo certificador, el número de certificado, la redacción del alcance y la fecha de caducidad, porque «tenemos ISO» sin la línea de alcance ningún departamento de compras serio lo considera verificado. Un ISO 13485 que cubre solo parte de las operaciones no es lo mismo que uno que cubre el montaje de placas y el montaje en caja.

El segundo son las condiciones comerciales: Incoterms preferidos, MOQ por clase de producto, rangos de plazo del prototipo a la serie, política de NRE y utillaje, condiciones de pago. Para esto no hace falta un cliente: Company A puede definirlos internamente en una semana. El tercero es el expediente de clasificación y cumplimiento: códigos HS/HTS para cada tipo de producto con BOM, fotografías del artículo y descripción de uso, más procedimientos escritos de declaración RoHS / REACH.

El cuarto, específico de la fabricación por contrato, es el nivel de propiedad intelectual y confidencialidad. Para un OEM que entrega ficheros Gerber, lista de materiales y firmware, la protección de la propiedad intelectual no es un extra agradable: a menudo es la primera pregunta que se hace y aquella sobre la que la operación se decide emocionalmente. Un NDA mutuo firmado y listo para ejecutarse, junto con una declaración escrita de aislamiento de los datos de diseño, de no reutilización del BOM del cliente y de acceso controlado a los ficheros de producción, es un activo barato y de alta conversión.

El quinto es la prueba de entregas realizadas. Dos casos de estudio anónimos con indicadores cuantitativos — sector, complejidad de la placa, volumen anual, rendimiento a la primera, cumplimiento de plazos y defectos en PPM — harán más trabajo comercial que cualquier folleto. Si al menos un cliente puede nombrarse con su permiso, ese único documento eleva todo el expediente.

¿Por qué no «Go»? Porque el estado de verificación es literalmente «no evaluado» y AGROO no pondrá afirmaciones de certificación sin verificar ante compradores bajo su propio nombre. ¿Por qué no «Pausa»? Porque no hay defecto fundamental: la demanda existe, el entorno arancelario favorece activamente al EMS de origen indio y la empresa tiene un historial operativo y sistemas de calidad de los que carecen la mayoría de los exportadores principiantes.

CREDIBILIDAD Y BRECHAS DOCUMENTALES

Competencias visibles públicamente, evidencias invisibles públicamente.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Company A se presenta como un fabricante EMS por contrato maduro, con más de una década de historial operativo y certificados vigentes (ISO 9001, ISO 13485). La empresa demuestra una alta preparación exportadora mediante competencias documentadas de extremo a extremo — montaje de placas, montaje en caja, diseño y gestión de la cadena de suministro — en los segmentos de automoción, defensa, medicina e IoT. La visibilidad pública de la dirección y la participación en ferias del sector refuerzan la legitimidad institucional.

Sin embargo, la credibilidad depende en parte de verificar la vigencia de los certificados y la composición real de la cartera de clientes: los materiales de acceso público destacan capacidades, no referencias concretas de clientes ni documentación de auditoría independiente.

Brechas documentales registradas en la investigación

Condiciones Incoterms No indicadas en ningún material accesible	Vigencia de los certificados La validez de ISO 9001 / ISO 13485 no está confirmada
Informes de auditoría de calidad No hay documentación de auditoría independiente visible	Casos de estudio documentados Sin clientes identificables ni resultados cuantitativos
MOQ y plazos de entrega Lotes mínimos y rangos de plazo sin declarar	Transparencia de precios y SLA No existe documentación formal de nivel de servicio
Seguro de responsabilidad No descrito en los materiales accesibles	Certificaciones de exportación Procedimientos RoHS / REACH sin documentar
Resolución de controversias Mecanismos no descritos	NDA / propiedad intelectual / condiciones de pago Mencionados conceptualmente, pero no presentados como documentos verificables

La lista se reproduce tal como fue registrada. AGROO no suaviza una brecha describiéndola con otras palabras como si fuera una virtud.

ENCAJE CON LOS SEGMENTOS DE COMPRADORES

Dos segmentos compran este servicio por necesidad estructural; uno no lo compra en absoluto.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Marcas OEM de electrónica (consumo, industrial, telecomunicaciones)		Alta	Público principal del EMS: los OEM externalizan el montaje de placas y el montaje en caja para reducir inversión en capital y escalar la producción. El modelo de servicio de Company A responde directamente a su necesidad de compra.
Integradores de sistemas y fabricantes de equipo industrial		Alta	Los integradores que montan maquinaria compleja, automatización o sistemas embebidos necesitan fabricantes por contrato fiables de módulos y productos terminados, lo que coincide con la competencia de Company A en montaje en caja.
Fabricantes de dispositivos médicos y electrónica de automoción		Media	Estos sectores externalizan cada vez más trabajo de EMS, pero exigen certificados de calidad estrictos (ISO 13485, IATF 16949); la coincidencia depende del estado de certificación de Company A.
Startups de IoT y estudios de diseño		Media	Segmento en crecimiento que necesita un socio para pasar del prototipo a la serie, pero los volúmenes de pedido suelen ser menores y la sensibilidad al precio, mayor.
Distribuidores de componentes electrónicos		Baja	Los distribuidores revenden componentes en lugar de encargar servicios de montaje, por lo que la coincidencia directa con la oferta EMS es limitada, salvo que actúen también como intermediarios de contratos de fabricación.

Fig. 4 — Coincidencia por segmento y razonamiento en una línea, con barra, para que el lector no tenga que retener la leyenda.

Los subsegmentos objetivo correctos son las dos coincidencias «altas»: las marcas OEM de electrónica en los segmentos industrial y de telecomunicaciones, menos sensibles al precio que el de consumo y más dispuestas a

pagar por sistemas de calidad y trazabilidad, y los integradores de sistemas y fabricantes de equipo industrial que necesitan módulos de montaje en caja.

Los programas de dispositivos médicos, con coincidencia media, son atractivos porque aquí ISO 13485 sí es un diferenciador real; pero llevan ciclos de cualificación de 12 a 24 meses: conviene sembrarlos ahora para obtener ingresos en el segundo año, en lugar de perseguir una victoria rápida.

RECOMENDACIÓN DE MERCADOS

Tres mercados, tres argumentos distintos, y solo uno de ellos trata sobre el precio.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

No se encontraron cifras confirmadas de crecimiento de categoría para este producto en la investigación pública. En lugar de mostrar una línea de tendencia inventada, esta sección se apoya en los hallazgos arancelarios y regulatorios citados más abajo.

	MERCADO PRIMARIO EE. UU.	PUERTA DE ENTRADA A LA UE Alemania	MERCADO PILOTO EAU / Jebel Ali
Barrera principal	Complejidad de la clasificación aduanera (códigos HTS, reporte del Capítulo 99)	Documentación regulatoria estricta: RoHS, REACH, mercado CE	Volatilidad del flete y del seguro: prima de riesgo del estrecho de Ormuz
Argumento principal	Arbitraje arancelario frente al origen chino: salir del apilamiento del 25% de la Section 301	Cumplimiento de estándares exigentes y documentación lista para auditoría	Velocidad logística y ventaja en coste puesto en destino
Preferencias comerciales	Ninguna. No existe acuerdo India–EE. UU. Se compite por la diferencia con China y por el régimen libre de aranceles del ITA	Ninguna. No existe acuerdo India–UE; entrada con tipos NMF, sujetos a confirmación en TARIC	CEPA India–EAU: aplicable una vez confirmadas las reglas de origen
Carácter del mercado	Ideal para marcas OEM; ISO 13485 se lee como señal de calidad también fuera de la medicina	El umbral de auditoría más alto de los tres; superado este, contratos largos y estables	La vía realista más rápida a una primera operación de exportación documentada

Fig. 5 — Diagnóstico estratégico por mercado. Léase primero hacia abajo por columna y después en horizontal: el argumento que abre la conversación en EE. UU. no la cerrará en Alemania.

Un OEM estadounidense que paga un tipo efectivo cercano al 47% por montajes procedentes de China tiene un motivo a nivel de consejo para cualificar la alternativa india.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

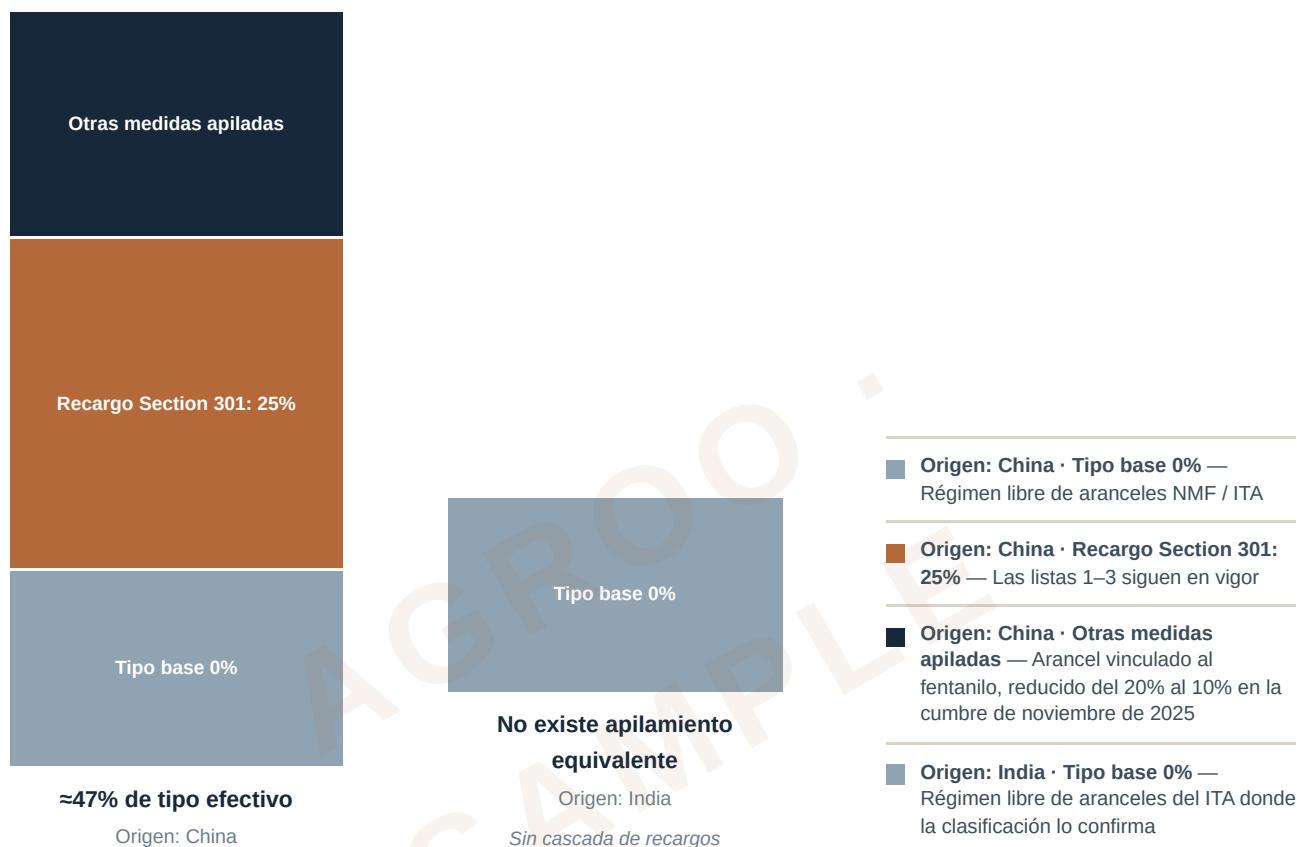


Fig. 6 — La ecuación del arbitraje, construida únicamente con los tipos indicados en la investigación. La columna de India no es una declaración de preferencia, sino la ausencia de un apilamiento de recargos.

Estados Unidos es el objetivo más valioso y, según la investigación por países, el mercado donde el EMS de origen indio tiene la ventaja estructural más evidente. Los aranceles estadounidenses de importación sobre electrónica (capítulos HTS 84–85) van aproximadamente del 0% al 25% según el país de origen, con un nivel base libre de aranceles en régimen NMF y una parte significativa de la electrónica entrando sin aranceles bajo el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA).

Sobre esa base se superpone un régimen móvil de recargos: el arancel del 10% de la Section 122 alcanzó el límite legal de 150 días y expiró el 24 de julio de 2026, siendo sustituido ese mismo día por un arancel de la Section 301 por trabajo forzoso del 10% o el 12,5% según la economía, aplicado a 60 socios comerciales; el USTR ha propuesto además aranceles de la Section 301 del 12,5% para 46 países.

La comparación clave para Company A es China. La investigación lo señala directamente: la electrónica de origen chino soporta un tipo base del 0% más un recargo de hasta el 25% de la Section 301; China «sigue siendo la opción de aprovisionamiento más cara por la superposición del recargo del 25% de la Section 301 sobre la Section 122»; e incluso después de que la cumbre Trump–Xi de noviembre de 2025 redujera del 20% al 10% el arancel vinculado al fentanilo, el tipo efectivo total sobre la mayor parte de la electrónica importada solo bajó del 57% al 47%.

El trabajo regulatorio necesario es más preciso que pesado. La clasificación lo decide todo y se interpreta de forma distinta para placas «desnudas» y para montajes: para una placa desnuda de origen chino bajo el código HTS 8534.00.0040, el CBP se ha remitido a un arancel ad valorem adicional del 25% del Capítulo 99 salvo que se aplicara una exención; los importadores están obligados a indicar la subpartida del Capítulo 99 junto con la subpartida HTS ordinaria, y el resultado depende de «la clasificación del producto, el país de origen, la fecha de entrada, el régimen del Capítulo 99 y la existencia de una exención vigente».

La consecuencia práctica: Company A está obligada a reunir un expediente de clasificación por producto antes de emitir ofertas, porque el producto de montaje en caja (un módulo terminado y encapsulado) caerá con alta probabilidad bajo un código distinto — y potencialmente bajo un arancel distinto y un resultado distinto en cuanto a la aplicabilidad del ITA — que una placa montada enviada a granel. Un error aquí no solo se come el margen: destruye la confianza del comprador cuando el coste puesto en destino de la oferta no cuadra con la factura en la aduana. Los recargos de la Section 232 se aplican a mercancías cubiertas, lo que importa para montajes en caja con contenido significativo de acero o aluminio en la carcasa.

No existe acuerdo de libre comercio entre India y Estados Unidos. Esto importa para gestionar expectativas: en EE. UU. Company A no puede competir con un régimen arancelario preferencial. Debe competir por la diferencia con los recargos apilados de China, por el régimen libre de aranceles del ITA donde la clasificación lo confirme y por factores no arancelarios: comodidad en materia de propiedad intelectual, comunicación de ingeniería en inglés, disponibilidad de ISO 13485 para programas próximos a lo médico y diversificación geopolítica.

MERCADO SECUNDARIO · ALEMANIA

El umbral de auditoría más alto de los tres, y las relaciones más duraderas una vez superado.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Obligatorio para compradores alemanes

☐ Conformidad RoHS

Declaración UE de conformidad firmada y marcado CE donde proceda

☐ REACH / SVHC

Declaraciones para toda la lista de materiales

☐ Minerales de conflicto

Cabe esperar preguntas detalladas; diligencia debida en la cadena de suministro según la legislación alemana y europea

☐ IATF 16949

Necesaria para programas de automoción; sin ella, la electrónica de automoción en Alemania es prácticamente inaccesible

☐ Verificación en TARIC

El arancel de importación de la UE sobre PCBA y montaje en caja de origen indio debe confirmarse antes de cualquier oferta de coste puesto en destino

Fig. 7 — Lo que pedirá el departamento de compras alemán. Cada punto de esta lista está hoy registrado en el expediente como una brecha.

La entrada alemana en la investigación por países es más fina, pero estratégicamente informativa. Registra un tipo base del 0% más un recargo del 15% — un tipo efectivo del 15% — remitiéndose al acuerdo UE–EE. UU. de techo común del 15% vigente desde el 1 de julio de 2026, y señala que las fuentes de la UE se sitúan en ese techo bajo «un régimen único que elimina las divergencias previas entre envíos de origen no chino».

Conviene leerlo con honestidad: tal como están registrados, los datos describen el régimen para mercancías de origen comunitario, y la fuente es una herramienta orientada a Estados Unidos. No aportan el arancel de importación de la UE sobre PCBA y montaje en caja de origen indio. Esa es una brecha real de la investigación y

debe tratarse exactamente como tal, en lugar de disimularse: Company A debe confirmar el arancel de importación de la UE para sus partidas arancelarias concretas en la base TARIC antes de emitir cualquier oferta de coste puesto en destino a un comprador alemán.

Lo que sí establecen los datos alemanes es un segundo argumento comercial, indirecto. Si la electrónica de origen comunitario se enfrenta a un techo común del 15% al entrar en Estados Unidos y la china a un tipo efectivo cercano al 47%, los propios proveedores europeos de EMS están apretados en costes y sus clientes OEM están reconfigurando activamente sus cadenas de suministro. Los OEM industriales alemanes — el Mittelstand de la construcción de maquinaria, las empresas de automatización, los fabricantes de sensores y de equipos de telecomunicaciones — son exactamente el perfil de integrador de sistemas calificado como «alto» en el mapa de compradores, y sufren un déficit estructural de capacidad de montaje accesible con calidad confirmada.

Alemania es la cabeza de puente correcta en la UE también porque allí la cualificación de proveedores se gobierna por documentos y reglas: superada la auditoría, las relaciones son largas, los volúmenes estables y la disciplina de pago alta. La contrapartida es el umbral de auditoría más alto de todos los mercados analizados.

TERCER MERCADO · EAU

El único mercado donde la preferencia comercial es real, aplicable y ya está en vigor, si se demuestra el origen.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

La preferencia no vale nada hasta que se dan cuatro pasos: confirmar la clasificación HS del producto concreto, comprobar el cumplimiento de las reglas de origen, obtener un certificado de origen válido de un organismo indio autorizado y verificar la lista preferencial del país de destino para esa partida arancelaria.

PASO 1

Importación de componentes

Semiconductores, pasivos, conectores: bajo valor añadido local

PASO 2

Transformación en India

Soldadura (PCBA) + encapsulado + montaje final y pruebas

Rama A — solo PCBA

Puede no superar el umbral del 35–40% de valor añadido local, según el coste de los chips importados y según qué regla se aplique: por valor añadido, por cambio de partida arancelaria o por operación tecnológica concreta.

UMBRAL CEPA 35–40% · PUEDE NO SUPERARLO

Rama B — montaje en caja

Lo supera con más seguridad: carcasa, cableado, montaje final y embalaje añaden valor indio sustancial y, por regla general, provocan un cambio de partida arancelaria.

UMBRAL CEPA 35–40% · LO SUPERA CON MÁS SEGURIDAD

Consecuencia estratégica: si el montaje en caja cualifica bajo CEPA y la PCBA «desnuda» no, entonces es el montaje en caja el que debe liderar las ventas en los países del Golfo. Company A debería encargar un dictamen de origen para ambos tipos de producto antes de emitir ofertas.

Fig. 8 — Arquitectura de las reglas de origen del acuerdo CEPA India–EAU. Las preferencias no se aplican por defecto: exigen prueba jurídica.

Los EAU no figuran como entrada de país independiente en la investigación en profundidad, pero atraviesan todos los datos logísticos como destino Jebel Ali, y es el único mercado donde la investigación de preferencias comerciales apunta a una ventaja real, aplicable y ya en vigor: el acuerdo CEPA India–EAU. Es el único destino recomendado donde Company A puede verosímilmente entrar con arancel preferencial o cero, en lugar de competir exclusivamente por precio en condiciones ex works.

La comprobación de las reglas de origen es el meollo del asunto y merece una conversación directa. Una empresa de EMS que importa la mayor parte de los componentes y añade en India el valor del montaje, las

pruebas y el encapsulado puede superar el umbral del 35–40% de valor añadido local, o puede no superarlo. Para una empresa así, las reglas de origen no son una formalidad: son la cuestión sin resolver más importante de todo el expediente, porque una proporción baja de valor añadido local puede privar a Company A precisamente de las preferencias que de otro modo serían su ventaja de precio.

Comercialmente, los EAU son un mercado de menor tamaño absoluto que Estados Unidos o Alemania, pero tienen tres ventajas para una primera victoria exportadora: corta distancia geográfica y cultural desde India; una densa población de integradores de sistemas y ensambladores de equipo industrial que atienden al petróleo y gas, la automatización de edificios, la seguridad y las telecomunicaciones; y la función de reexportación que convierte a Dubái en la puerta hacia los países del Golfo Pérsico y África Oriental.

Para una empresa con preparación B, un pedido piloto en los países del Golfo es la vía realista más rápida hacia una operación de exportación documentada y de referencia, que a su vez es el activo que abre las conversaciones en Estados Unidos y Alemania. Una advertencia surgida en la investigación: se registra una «prima de riesgo del estrecho de Ormuz que reevalúa otras rutas del Golfo Pérsico», lo que significa que la volatilidad de los fletes y los seguros debe incorporarse a las ofertas para los países del Golfo en lugar de darse por estable.

ANÁLISIS LOGÍSTICO

Aire para las placas, mar para las cajas, y ningún compromiso de plazo hasta que el transitario cotice el tramo indio.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Placas montadas (PCBA) → flete aéreo	NATURALEZA Alto valor, poco peso. Una bandeja de placas montadas por decenas de miles de dólares puede pesar solo unos kilos: con las tarifas aéreas de base, el flete se convierte en un error de redondeo dentro del importe de la factura.	USO Prototipos, primeras muestras, lanzamientos NPI, muestras por cambios de ingeniería, reposición urgente con la línea parada.	TRÁNSITO 2–3 días según referencia. Justificado en la fase de cualificación en Alemania y Estados Unidos.
Montaje en caja (box build) → flete marítimo	NATURALEZA Carga voluminosa, baja densidad de valor. La carcasa hace el envío voluminoso y solo resulta barato con un contenedor realmente lleno: domina la economía marítima.	USO Producción en serie de productos terminados.	RIESGOS Y CONDICIONES Riesgo de enrutamiento por el mar Rojo y Suez (Alemania) y prima de riesgo del estrecho de Ormuz (Golfo Pérsico). Indicar en la oferta la ruta prevista y el mecanismo contractual de recargos por desvío. FCA/FOB puerto indio; evitar DDP en la UE hasta comprender el IVA de importación, la valoración en aduana y la responsabilidad propia.

Fig. 9 — Elección del modo de transporte por tipo de producto. La división se deriva de la densidad de valor, no de las preferencias.

Referencias de flete disponibles en la investigación

TRAMO	MARÍTIMO FCL	GRUPAJE (LCL)	AÉREO	EXPRES
China → EE. UU.	14–22 días · 20GP 5.400–6.600 USD · 40HQ 6.075–7.425 USD	10–17 días · 130 USD/m³	2–3 días · 7,40 USD/kg	2–4 días · 17,11 USD/kg
China → Jebel Ali	12–18 días · 20GP 3.294–4.086 USD · 40GP 4.688–6.563 USD	10–16 días · 57 USD/m³	2–4 días · 4,25 USD/kg	2–5 días · 6,78 USD/kg
EE. UU. → Jebel Ali	25–45 días según la costa	30–50 días · 60–140 USD/m³	3–6 días	—
India → EE. UU. / Alemania / Jebel Ali	No encontrado en la investigación pública	No encontrado	No encontrado	No encontrado

Fig. 10 — Lo que la investigación contiene y lo que no. Faltan los tramos desde India; las referencias mostradas corresponden a orígenes competidores y se dan solo a efectos comparativos.

Los plazos y tarifas India–EE. UU., India–Alemania e India–Jebel Ali no se encontraron en la búsqueda pública y deben obtenerse directamente de un transitario en Bombay / Nhava Sheva, Mundra o Chennai. Hasta disponer de esa cotización no puede darse ninguna cifra al comprador, porque el departamento de compras alemán interpreta un plazo de entrega incumplido como un incidente de calidad, no como una molestia comercial.

Las rutas desde la costa occidental de India hasta la costa este de Estados Unidos vía Suez son en la práctica sensiblemente más largas que la referencia transpacífica china, por lo que Company A debe planificar un tránsito marítimo más largo que el de su competidor chino y en ningún caso comprometer plazos por analogía con los chinos.

Otro punto específico de Estados Unidos no procede de la investigación de fletes, sino de la arancelaria: dado que los importadores están obligados a indicar la subpartida del Capítulo 99 junto con la subpartida HTS ordinaria, y que la revisión del agente de aduanas y del CBP exige BOM, fotografías y descripción de uso, la calidad de la documentación de envío incide directamente en la velocidad del despacho. Una entrega aérea de tres días seguida de un retraso de diez días en aduana por una cuestión de clasificación es peor resultado que un envío marítimo limpio. Company A debería designar un agente de aduanas estadounidense antes del primer envío, acordar de antemano la clasificación de cada tipo de producto y estandarizar la plantilla de factura comercial con código HTS, referencia al Capítulo 99 cuando proceda, país de origen y una descripción clara de uso.

El tramo India – Norte de Europa es un corredor maduro y de alta frecuencia, servido por todos los grandes navieros hacia Hamburgo, Bremerhaven, Róterdam y Amberes, con salidas semanales desde Nhava Sheva y Mundra, y es un tramo por Suez: es decir, arrastra el riesgo de enrutamiento por el mar Rojo que en los últimos años ha obligado a rodear el cabo de Buena Esperanza, añadiendo tiempo de tránsito significativo y volatilidad de precios. Ese riesgo debe revelarse por anticipado, no absorberse en silencio.

Leídas en conjunto, las referencias sobre los países del Golfo hacen convincente el argumento. Si China necesita 12–18 días y Estados Unidos 25–45 para alcanzar Jebel Ali, la costa occidental de India — la más próxima a los países del Golfo de las tres grandes regiones proveedoras de EMS — debería dar el tramo más rápido y barato del conjunto, verosíblemente con tránsitos de un dígito a dos dígitos bajos en días en servicios directos. Esta es una afirmación competitiva real y defendible en una licitación en los países del Golfo: reposición más rápida, menor flete por unidad, menos stock de seguridad y un ciclo de caja más corto para el comprador.

El compromiso operativo en la región del Golfo es por tanto sustancialmente distinto del de Estados Unidos y la UE. Como el tránsito marítimo es corto, la penalización habitual de «el mar es barato pero lento» desaparece en gran medida: el mar resulta a la vez barato y suficientemente rápido, lo que significa que Company A puede ofertar programas de montaje en caja en serie por vía marítima sin ceder en plazos y reservar el avión solo para urgencias reales.

India tiene acuerdos vigentes relevantes para la electrónica. Ninguno sirve hasta que se dan cuatro pasos.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Acuerdos vigentes relevantes para la exportación de electrónica: TLC India–ASEAN · CEPA India–Japón · CEPA India–Corea del Sur · CEPA India–EAU · ECTA India–Australia · preferencias de tipo SPG en mercados concretos.

En la actualidad no existen acuerdos integrales India–UE ni India–EE. UU., aunque las negociaciones con la UE continúan.

PASO 1 Confirmar la clasificación HS Para el producto concreto: montajes electrónicos terminados frente a componentes	PASO 2 Comprobar las reglas de origen Por regla general, valor añadido local mínimo (a menudo 35–40%) o transformación sustancial en India	PASO 3 Obtener el certificado de origen De un organismo indio autorizado, válido para el envío concreto	PASO 4 Verificar la lista del país de destino Las partidas arancelarias de electrónica están excluidas en varios acuerdos o entran con un calendario distinto
---	--	---	---

Fig. 11 — Los cuatro pasos entre tener un acuerdo y poder usarlo.

Frontera del carbono y riesgos de cumplimiento

Todavía fuera del ámbito	En el ámbito actual del CBAM de la UE no están cubiertos los productos de montaje de placas ni de montaje en caja, pero se prevé ampliar ese ámbito.
---------------------------------	--

En el ámbito actual del mecanismo CBAM de la UE — cemento, hierro y acero, aluminio, fertilizantes, hidrógeno y electricidad — no están cubiertas la fabricación electrónica por contrato ni los productos de montaje de placas y montaje en caja. Sin embargo, esto exige comprobación permanente: se prevé ampliar el ámbito del CBAM en fases futuras, y cualquier carcasa o componente de acero o aluminio incorporado dentro de montajes electrónicos terminados podría quedar con el tiempo bajo control indirecto. Company A debería seguir las actualizaciones del ámbito del CBAM y contrastar los códigos HS exactos de las mercancías exportadas con la lista vigente antes de cada ciclo de envíos.

COBERTURA DE DATOS

Lo que este informe sabe y lo que no sabe.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

	EE. UU.	ALEMANIA	EAU / JEBEL ALI
Estructura arancelaria Los tipos de EE. UU. están confirmados en detalle; la entrada alemana describe el régimen para mercancías de la UE a través de una herramienta orientada a EE. UU.; los EAU solo a través del CEPA	●	●	●
Preferencias comerciales Confirmado: no hay preferencias para EE. UU. ni la UE; para los EAU rige el CEPA	●	●	●

	EE. UU.	ALEMANIA	EAU / JEBEL ALI
Guía de clasificación Los detalles sobre HTS 8534 y el Capítulo 99 son específicos de EE. UU.	●	○	○
Requisitos regulatorios RoHS / REACH / CE están descritos en detalle para Alemania	●	●	○
Tarifas de flete desde India No encontradas en la investigación pública para ningún destino: se requiere cotización de transitario	○	○	○
Referencias de flete Solo datos comparables con China y EE. UU. como países de salida	●	○	●
Cifras de crecimiento de categoría No se encontraron cifras confirmadas; no se inventó ninguna línea de tendencia	○	○	○

● Confirmado por una fuente ● Parcial: léase con la salvedad indicada en la sección ○ Brecha: no encontrado en la investigación pública

Fig. 12 — Cobertura de la investigación por mercado. Una celda vacía es una brecha declarada, no un descuido.

CONTACTOS DE COMPRADORES SELECCIONADOS

La sección de contactos de compradores se ha eliminado de esta muestra.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

En el informe real esta sección enumera 5 empresas compradoras seleccionadas — nombre, país, segmento, contacto y nivel de confianza — seguidas del razonamiento de cada una y de la fuente pública que puede comprobarse. En la muestra se ha eliminado por completo: publicar los compradores seleccionados devaluaría el trabajo que el cliente paga.

La confianza se indica con honestidad y nunca se infla. Cuando cinco registros se apoyan en una sola fuente, el informe lo dice en lugar de presentarlos como cinco coincidencias investigadas de forma independiente. La verificación de contactos forma parte de los trabajos de los primeros 30 días.

PERFIL PARA EL COMPRADOR

Capacidad de producción que un OEM puede auditar, no solo comprar.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Company A es un socio de fabricación electrónica por contrato radicado en India, construido para OEM que necesitan capacidad auditable y no simplemente capacidad disponible para comprar. En más de diez años de actividad continuada la empresa ha levantado una cadena de competencias de extremo a extremo que arranca en el diseño y pasa por la compra de componentes y la gestión de la cadena de suministro, el montaje superficial y por orificio pasante de placas, el montaje en caja completo con integración de carcasa y cableado, las pruebas funcionales y la expedición del producto terminado. Para un OEM, el sentido práctico de «extremo a extremo» es un único socio responsable desde el fichero Gerber hasta el producto embalado: un solo sistema de calidad, una sola cadena de trazabilidad, una sola vía de escalado, en lugar de una cadena de intermediarios donde nadie responde por un defecto.

El fundamento de calidad es el principal diferenciador. Company A opera bajo ISO 9001 en gestión de la calidad y bajo ISO 13485, la norma de sistemas de calidad para productos sanitarios. ISO 13485 es difícil de obtener y de mantener, y significa mucho más que trabajar con el sector médico: un fabricante que ha superado una

auditoría externa en gestión del diseño, gestión de riesgos, validación de procesos, trazabilidad y disciplina CAPA aporta ese mismo rigor a los segmentos industrial, de telecomunicaciones y de IoT.

El contexto comercial hace esta conversación inusualmente oportuna. La electrónica de origen chino que entra en Estados Unidos soporta un recargo del 25% de la Section 301 sobre otras medidas, lo que da un tipo efectivo en torno al 47% en la mayor parte de la electrónica importada, incluso después de que las rebajas arancelarias de noviembre de 2025 lo redujeran desde aproximadamente el 57%. Para cualquier OEM con el montaje concentrado en una sola jurisdicción de aranceles altos, la aritmética habla ahora a favor de cualificar una segunda fuente en India.

Company A no aporta a la primera colaboración un catálogo, sino un proceso: NDA antes de entregar cualquier dato de diseño, análisis documentado de la lista de materiales por riesgo de suministro y obsolescencia de componentes, oferta para prototipo o primera muestra según criterios de aceptación IPC y un camino definido del lote de cualificación a la serie con plazos e Incoterms acordados.

Socios ideales

- Marcas OEM de electrónica en los segmentos industrial, de telecomunicaciones y de dispositivos conectados
- Integradores de sistemas y fabricantes de equipo industrial que necesitan módulos fiables y productos terminados de montaje en caja
- Fabricantes de dispositivos médicos y empresas de producto que necesitan un socio que ya opere dentro de un sistema de calidad certificado

ESTRATEGIA DE PRIMER CONTACTO

El primer mensaje no debe ser un catálogo de servicios. Debe resolver el problema del director financiero.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Paso 1 · Empezar por el arbitraje, no por la venta

No «somos una empresa de EMS de India»: ese mensaje llega cada semana a todos los buzones de compras de los OEM y se borra con la misma frecuencia. En su lugar: la electrónica de origen chino soporta un recargo del 25% de la Section 301 y un tipo efectivo cercano al 47%, mientras que India no tiene un apilamiento equivalente. No es una afirmación publicitaria, sino un hecho de mercado citable que desplaza la conversación de «¿necesita usted un proveedor?» a «¿cuán vulnerable es su coste puesto en destino actual?».

Paso 2 · Dar señales al auditor de calidad de inmediato

Ambos segmentos de alta coincidencia compran a través de controladores de calidad de proveedores, de modo que la primera carta debe llevar señales de auditoría desde el principio: más de diez años de actividad, ISO 9001 e ISO 13485 con organismo certificador y alcance, montaje de placas y montaje en caja bajo un mismo techo, soporte de ingeniería de diseño. Conviene destacar ISO 13485 incluso ante clientes no médicos, formulándolo así: «aplicamos un sistema de calidad de nivel médico a programas industriales».

Paso 3 · Dar la garantía de propiedad intelectual sin que la pidan

Todo OEM que considera un fabricante por contrato deslocalizado tiene un miedo no expresado: que copien su diseño o reutilicen su lista de materiales. Responder a ese miedo antes de que se formule invierte la dinámica: adjuntar un NDA mutuo listo, declarar expresamente que los datos de diseño del cliente están aislados y nunca se reutilizan, y ofrecer firmar el acuerdo antes de cualquier conversación técnica.

Paso 4 · Pedir deliberadamente poco

No solicitar una licitación, una visita a planta ni un programa en serie. Pedir una sola cosa: «envíenos una placa que estén fabricando ahora en otro sitio — Gerber, lista de materiales, cantidad — y les devolvemos una oferta de primera muestra según criterios de aceptación IPC, con plazo e Incoterms, en X días hábiles». Una prueba calculada, de bajo riesgo y reversible es una propuesta que un ingeniero de compras puede aprobar sin comité. Y genera además las pruebas para el caso de estudio cuya ausencia se señala en la sección de documentación.

Fig. 13 — Estructura del primer contacto. Cada elemento elimina una razón concreta por la que el comprador no respondería.

Canales y secuencia

Alemania	Formal y por documentos: declaración de competencias, copias de certificados con alcance y vigencia, procedimientos de declaración RoHS / REACH e indicación clara de si se dispone de IATF 16949 (y si no, que la línea de automoción queda por ahora fuera de alcance, lo que genera más confianza que la evasiva).
EAU y países del Golfo	Por relación y velocidad: subrayar la ventaja geográfica — China necesita 12–18 días por mar hasta Jebel Ali y Estados Unidos 25–45, mientras India es la más próxima de las tres grandes regiones de EMS — más el posible régimen preferencial CEPA una vez confirmadas las reglas de origen.
EE. UU.	Por coste y continuidad de suministro: dirigirse a directores de compras y vicepresidentes de operaciones, no a ingeniería, porque el detonante es la vulnerabilidad arancelaria y el riesgo de fuente única, no la insatisfacción técnica.

Secuencia Abrir primero la región del Golfo, porque es la vía más rápida hacia una operación de exportación documentada y de referencia con una historia favorable de coste puesto en destino. Usar ese primer envío completado — con informe de inspección, registro de cumplimiento de plazos y permiso del cliente para citarlo — como activo de confianza que abre las conversaciones en Estados Unidos y Alemania. Intentar empezar por Alemania, sin referencia y sin documentación CE / RoHS lista, arriesga un «no» bien fundamentado del público más exigente de los disponibles.

Noventa días desde competencias sin documentar hasta una operación de exportación de referencia.

Company A · India · Informe N.º 49

Objetivo: pasar a estado Go en 45–60 días tras cerrar la lista de documentos y la verificación.

Este plan separa deliberadamente tres cosas: lo que AGROO hace activamente, lo que la empresa está obligada a hacer por sí misma y lo que requiere el nivel de pago Buyer Development. Aconsejar puede cualquiera; esta sección dice quién actúa.

	AGROO ejecuta INCLUIDO	El cliente ejecuta COMPANY A	Buyer Development DE PAGO
DÍAS 1–30 Base documental y verificación	● Abrir y estructurar el expediente del proveedor ● Verificar los certificados ISO: organismo, número, alcance, vigencia ● Reunir el expediente de clasificación HS/HTS por tipo de producto ● Encargar el dictamen sobre reglas de origen (CEPA) ● Preparar la plantilla de hoja de condiciones comerciales ● Preparar el resumen de una página para el comprador	● PDF vigentes de los certificados ● Clase de aceptación IPC-A-610 y protocolos de inspección ● Datos de rendimiento y cumplimiento de plazos ● Procedimiento escrito de declaración RoHS / REACH ● NDA mutuo y política de protección de la propiedad intelectual ● Póliza de seguro; Incoterms, MOQ, plazos	○ No interviene: la recopilación de pruebas está incluida en Market Entry Review
PUERTA · DÍAS 1–30 Nada sale hacia el comprador hasta que la verificación de la certificación vuelva limpia y la hoja de condiciones esté completa. Esta puerta lleva el expediente de «Preparar» a «Go».			
DÍAS 31–60 Posicionamiento, presentaciones y el límite honesto del alcance	● Finalizar el posicionamiento sobre el arbitraje arancelario ● Adaptarlo a tres versiones de mercado ● Presentaciones cálidas tras la aprobación del fundador ● Solicitar cotizaciones de flete a transitarios ● Disponer la documentación para responder en horas ● Organizar una llamada con el socio territorial	● Responder a cada presentación en 24 horas ● Designar un único responsable de exportación ● Estar listos para cotizar la primera muestra	○ Negociaciones en nombre de Company A ○ Llamadas de cualificación y gestión de licitaciones ○ Coordinación de muestras, representación en el mercado ○ Presión sobre operaciones estancadas
PUERTA · DÍAS 31–60 Market Entry Review aporta posicionamiento verificado, documentación y presentaciones cálidas. Convertir una presentación en operación mediante un socio es un servicio aparte.			
DÍAS 61–90 Paso a la operación piloto y recopilación de pruebas	● Seguir cada presentación hasta un estado definido ● Reponderar el enfoque según la respuesta por segmentos ● Coordinar el envío piloto y el agente de aduanas ● Confirmar la factura y el certificado de origen ● Formalizar el piloto como lote de cualificación ● Registrar la operación como activo de referencia ● Recalcular la preparación en el día 90	● Ejecutar el montaje piloto sin desviaciones ● Cumplir los plazos prometidos ● Aportar datos de calidad y plazos para el caso de estudio	○ Presión para cerrar el contrato en serie ○ Negociación de precio, gestión de objeciones ○ Gestión del cliente después del piloto
PUERTA · DÍAS 61–90 Un piloto completado cierra la brecha «sin casos de estudio documentados» y eleva la calificación de preparación para el siguiente mercado.			

Fig. 14 — La escalera de noventa días. Los carriles separan el trabajo que ejecuta AGROO del que solo puede hacer el cliente, y marcan el límite del alcance incluido.

Días 1–30 · Base documental y verificación

AGROO abre y estructura el expediente de proveedor de Company A y conserva todos los documentos entregados en formato listo para el comprador y con control de versiones: declaración de competencias, copias de certificados, fotografías de producto, expediente de clasificación. AGROO coordina la verificación de la vigencia de la certificación a través de sus socios de cumplimiento, confirmando organismo certificador, número de certificado, redacción del alcance y fecha de caducidad tanto para ISO 9001 como para ISO 13485, porque el estado de verificación está hoy registrado como «no evaluado» y AGROO no presentará ante compradores afirmaciones sin verificar bajo su propio nombre.

Junto con Company A, AGROO reúne el expediente de clasificación HS/HTS para cada tipo de producto — placa desnuda o montada frente a montaje en caja terminado — incluyendo BOM, fotografías del artículo y descripción de uso, porque la investigación por países confirma que son precisamente esos documentos los que exigen los agentes de aduanas y la aduana estadounidense, y que una placa desnuda y una PCBA montada no se tratan igual. AGROO encarga o coordina el dictamen sobre reglas de origen del acuerdo CEPA India–EAU respecto del umbral del 35–40% de valor añadido local, por separado para la PCBA y para el montaje en caja, porque los resultados serán probablemente distintos.

Lo que Company A debe hacer por sí misma: aportar los documentos internos de origen que AGROO no puede crear — PDF vigentes de los certificados, declaración de clase de aceptación IPC-A-610 y protocolos de inspección (AOI, rayos X, prueba funcional), datos de rendimiento a la primera y cumplimiento de plazos de al menos dos programas representativos, procedimiento escrito de declaración RoHS / REACH, plantilla ejecutable de NDA mutuo, política escrita de protección de la propiedad intelectual y aislamiento de los datos de diseño, póliza de seguro de responsabilidad y decisiones internas sobre Incoterms, MOQ y compromisos de plazo.

Días 31–60 · Posicionamiento, presentaciones y el límite honesto del alcance

AGROO finaliza el posicionamiento hacia el comprador construido sobre el argumento del arbitraje arancelario — electrónica de origen chino con recargo del 25% de la Section 301 y tipo efectivo cercano al 47% tras la rebaja de noviembre de 2025 desde aproximadamente el 57%, frente al régimen libre de aranceles del ITA y la ausencia de apilamiento equivalente para India — y lo adapta a tres versiones: EE. UU., coste y continuidad de suministro; Alemania, documentación y cumplimiento; países del Golfo, velocidad y CEPA.

Tras la aprobación explícita del perfil final por el fundador, AGROO realiza presentaciones cálidas a los compradores candidatos identificados en los dos segmentos de alta coincidencia, dando prioridad a los países del Golfo por la velocidad de la primera operación y a Estados Unidos por su valor. AGROO solicita cotizaciones a transitarios para cerrar las brechas de flete señaladas con honestidad en este informe, y dispone la documentación de clasificación, cumplimiento y condiciones de modo que cualquier petición del comprador se resuelva en horas y no en semanas: la pérdida de impulso por retraso es el principal mecanismo de fracaso de los proveedores de EMS sin documentar.

Lo que requiere el nivel de pago se dice directamente, no se sobreentiende: las negociaciones activas en nombre de Company A, las llamadas de cualificación a compradores, la gestión de licitaciones, la coordinación del envío de muestras, la representación en la planta del comprador y la presión sistemática sobre operaciones estancadas pertenecen al nivel Buyer Development y no están incluidas en Market Entry Review.

Días 61–90 · Paso a la operación piloto y recopilación de pruebas

AGROO sigue cada presentación hasta un estado definido e informa con honestidad de qué segmentos responden y cuáles no, devolviendo esa información al posicionamiento: si los OEM industriales y de telecomunicaciones se implican mientras los clientes médicos se atascan en los plazos de cualificación, el enfoque se repondera en lugar de repetirse.

AGROO coordina la mecánica del primer envío piloto por el lado documental: designa o recomienda un agente de aduanas en el país de destino, confirma que la plantilla de factura comercial lleva el código HTS, la referencia al Capítulo 99 cuando proceda, el país de origen y una descripción clara de uso, y garantiza la existencia de un certificado de origen de un organismo indio autorizado allí donde se reclame la preferencia CEPA. El piloto se

formaliza como primera muestra o lote de cualificación, no como compromiso en serie, para que ambas partes puedan equivocarse barato y recuperarse.

La operación completada se registra como activo de referencia verificado en el expediente de Company A — informe de inspección, rendimiento a la primera, cumplimiento de plazos y permiso del comprador para citarlo —, lo que cierra directamente la brecha «sin casos de estudio documentados con clientes identificables» y eleva sensiblemente la calificación de preparación para el siguiente mercado. Lo que Company A debe hacer por sí misma: ejecutar el montaje piloto de forma impecable, porque un único lote de cualificación retrasado o defectuoso rompe la relación y destruye la cadena de referencias.

Buyer Development es un servicio de pago que no está incluido directamente en este entregable; su alcance se acuerda por escrito antes de iniciar la fase. Nada de los carriles incluidos depende de él.

ESCENARIOS DE ENTRADA EN EL MERCADO

La ganancia del apoyo estructural es comprimir la fase de confianza, no cambiar la mecánica comercial.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Este gráfico es un modelo ilustrativo, no una previsión. Muestra la forma relativa de dos vías de entrada en el mercado, no unos ingresos pronosticados. No se implica ninguna cifra de ventas. Los supuestos sobre los que se construye se enumeran más abajo.

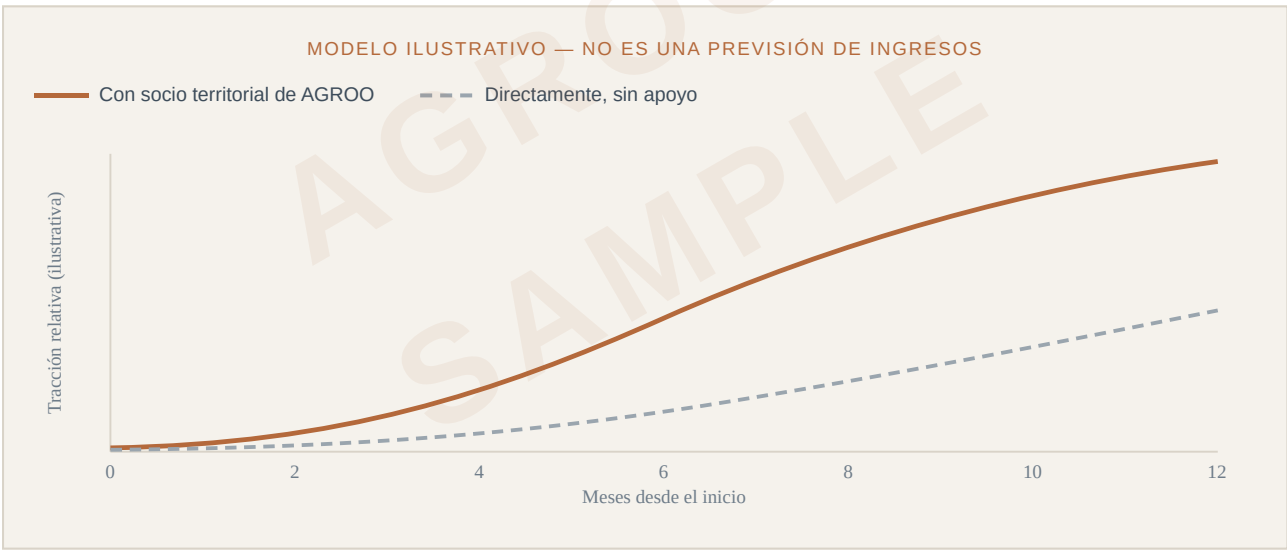


Fig. 15 — Solo la forma. El eje vertical no tiene unidades porque en el expediente faltan MOQ, estructura de precios y datos de capacidad: cualquier previsión numérica sería una invención, no una estimación.

Con socio territorial de AGROO

La ganancia real es comprimir la fase de confianza y cualificación, no cambiar la mecánica comercial subyacente. Primero, una documentación verificada significa que la puerta de calidad del proveedor se supera a la primera petición y no tras dos a cuatro semanas de recopilación de papeles a contrarreloj — y en la fabricación por contrato es precisamente ese retraso el que más a menudo enfría definitivamente un contacto cálido.

Segundo, una presentación cálida en los dos segmentos de alta coincidencia significa que la conversación empieza en el nivel de adecuación técnica y no en el de «¿son ustedes una empresa real?», que es donde suele morir la prospección en frío desde un país desconocido.

Tercero, la disciplina de secuencia — abrir primero la región del Golfo y después usar el piloto completado y documentado como activo de referencia para las conversaciones en Estados Unidos y Alemania — cabe esperar que produzca la primera operación de referencia sensiblemente antes que asaltar tres mercados a la vez.

Directamente, sin apoyo

Sin apoyo estructural la trayectoria probable no es nula — Company A tiene competencias reales, una década de historial y un viento arancelario favorable en vigor —, pero es más lenta, más ruidosa y más cara por oportunidad. El cuadro previsible: una proporción razonable de primeras respuestas, seguida de una criba dura en la fase de calidad del proveedor, donde el comprador pide documentos y recibe descripciones de competencias.

El segundo riesgo, menos visible, es el error de clasificación y de coste puesto en destino: sin expediente HS/HTS por producto y sin relación con un agente de aduanas, el coste declarado puede divergir del resultado real en la aduana. Una sola divergencia así en el primer envío puede romper la relación por completo.

El tercer riesgo es la pérdida de la preferencia: el beneficio del acuerdo CEPA India–EAU queda sin usar si las reglas de origen nunca se comprobaron y no se ha establecido el proceso de obtención del certificado de origen. El cuarto son los plazos: la configuración arancelaria actual es provisional, y una entrada más lenta arriesga coincidir con el momento en que la historia del arbitraje ya haya cambiado.

Supuestos sobre los que se construye el modelo

- Los ciclos de venta en la fabricación por contrato B2B son largos y están divididos en puertas: primer contacto → NDA → licitación → oferta de primera muestra o prototipo → lote de cualificación → pedido en serie. Suele ser una secuencia de varios trimestres, no una sola operación.
- Los verticales regulados y críticos para la seguridad alargan el ciclo de forma sustancial: los programas médicos (donde ISO 13485 es el billete de entrada) y los de automoción (donde suele exigirse IATF 16949, cuya disponibilidad no está confirmada) requieren cualificación del proveedor, auditoría y a menudo validación a nivel de pieza, desplazando los primeros ingresos mucho más allá de los 90 días.
- El expediente tiene hoy preparación B con estado de verificación «no evaluado». El modelo parte de que ningún trabajo con compradores convierte hasta que se confirme la vigencia de la certificación y exista una hoja de condiciones comerciales (Incoterms, MOQ, plazos, condiciones de pago): son los primeros documentos que pide el departamento de compras.
- Las brechas documentadas se tratan como resistencia activa a la conversión: la ausencia de casos de estudio nominales, informes de auditoría, documentación de SLA, confirmación de seguro y procedimientos de declaración RoHS / REACH detiene cada una por separado la operación en la puerta de calidad del proveedor, no en la puerta comercial.
- El arbitraje arancelario se considera un detonante de demanda real y vigente, pero también políticamente volátil: la expiración de la Section 122 el 24 de julio de 2026, su sustitución ese mismo día por aranceles de la Section 301 por trabajo forzoso y la pausa con China vigente hasta noviembre de 2026. La ventana se considera abierta ahora, pero no indefinidamente.
- La preferencia comercial se considera inaplicable mientras no se demuestre: el beneficio del CEPA está condicionado al cumplimiento de las reglas de origen con un umbral típico del 35–40% de valor añadido local, y el modelo parte de que el montaje en caja lo supera con mayor probabilidad que la PCBA por separado.
- Los supuestos de flete se tratan como no resueltos: los plazos y tarifas desde India no se encontraron en la búsqueda pública, y el modelo parte de que no pueden emitirse ofertas con plazos firmes antes de obtener cotizaciones de transitarios.
- El modelo no ofrece deliberadamente cifras de ingresos, volúmenes en unidades ni importes de pedido, porque en este expediente faltan MOQ, estructura de precios, datos de capacidad y base histórica de exportación: cualquier previsión numérica sería una invención, no una estimación.

MÉTODO Y LÍMITES

Qué se confirmó, qué no, y qué no hará AGROO.

Company A · India · Informe N.º 49

Preparación B · Recomendación Preparar

Fuentes

Cada afirmación factual del informe se apoya en investigación pública citada. Las fuentes se muestran junto a los contactos de compradores seleccionados.

Brechas

Donde no fue posible encontrar datos confirmados — tarifas de flete desde India, arancel de importación de la UE por partidas concretas, cifras de crecimiento de categoría — el informe declara la brecha en lugar de rellenarla con una suposición.

Estado de verificación

La vigencia de la certificación está registrada como «no evaluada». AGROO no presentará ante compradores afirmaciones de certificación sin verificar bajo su propio nombre.

Límite del alcance

Market Entry Review aporta posicionamiento verificado, documentación estructurada y presentaciones cálidas. Las negociaciones, la gestión de licitaciones y la representación en el mercado pertenecen al nivel Buyer Development.

Nueva verificación

Las cifras atribuidas a fuentes públicas deben verificarse de nuevo antes de usarse en una oferta vinculante. La configuración arancelaria descrita aquí tiene carácter provisional.

AGROO — coordinación de comercio internacional · Koper, Eslovenia · agroo.si

Esta evaluación fue revisada por AGROO antes de su entrega. Las cifras atribuidas a fuentes públicas deben verificarse de nuevo antes de usarse en una oferta vinculante.

AGROO
SAMPLE