

LATINDIA

EL FUTURO DE LA COOPERACIÓN
DE INDIA Y AMÉRICA LATINA





LATINDIA

EL FUTURO DE LA COOPERACIÓN
DE INDIA Y AMÉRICA LATINA



ÍNDICE



INTEGRACIÓN SUR-SUR

DESAFÍOS COMPARTIDOS
Luis Alberto Moreno

LA OPORTUNIDAD EMERGENTE
Antoni Esteveordal y Gustavo Beliz

EXPORTAR PARA CRECER

14 HACIA UNA AGENDA COMÚN DE COMERCIO
Antoni Esteveordal, Mauricio Mesquita Moreira y Theodore Kahn



34 ACUERDOS MEGARREGIONALES Y NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL
Harsha Vardhana Singh



48 “DEBEMOS FIRMAR MÁS TRATADOS COMERCIALES CON PAÍSES DE AMÉRICA LATINA”
Chandrajit Banerjee

52 DIPLOMACIA COLABORATIVA
Deepak Bhojwani



64 REFORMA BANCARIA E INTEGRACIÓN AL MUNDO
Suman Bery



82 ESTRATEGIA DE DESARROLLO
Sergio M. Cesarín



100 CONSUMIDOR MILLENNIAL

102 ¿DE QUÉ DEPENDEN LAS EXPORTACIONES?
Ram Upendra Das, Tuhinsubhra Giri y Ankita Garg



116 CADENAS GLOBALES DE VALOR
Ganeshan Wignaraja



132 DESCUBRIENDO INDIA
Ignacio Bartesaghi



160 UN SIGLO ASIÁTICO
Vasiliki Mavroeidi y José Miguel Ahumada



182 “LA INDIA DESEARÍA CONVERTIRSE EN UN MIEMBRO NO REGIONAL DEL BID”
David Rasquinha

190 LOS BRICS Y LA GOBERNANZA ECONÓMICA GLOBAL
Mariano Turzi



200 LA RUTA DEL PACÍFICO
Camilo Pérez-Restrepo



216 OPORTUNIDADES COMERCIALES A NIVEL REGIONAL
Soraya Caro Vargas



232 NEGOCIAR CON INDIA
Andrés Rebolledo - Edgar Vásquez - Darío Celaya

240 CÓMO EVITAR LA PRIMARIZACIÓN DEL INTERCAMBIO
Hari Seshasayee

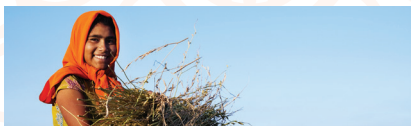


254 INVERSIÓN CONJUNTA

DIVERSIFICACIÓN INTELIGENTE

258 SINERGIAS EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

Dave Ramaswamy



270 AGRICULTURA DE PRECISIÓN

274 "SUDAMÉRICA PUEDE CONTRIBUIR A LA SEGURIDAD ALIMENTARIA DE LA INDIA"

Rengaraj Viswanathan

278 COOPERACIÓN TECNOLÓGICA EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ

Juan José Ramírez Bonilla



294 DISEÑO DE SOFTWARE

296 TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Rajesh Chakrabarti



308 INDUSTRIA 4.0

310 COMERCIO ELECTRÓNICO

Sanjay Kumar Mangla y Jill Atieno Juma

324 CONECTAR VOLUNTADES

326 MICROFINANZAS E INCLUSIÓN SOCIAL

Katsushi Imai



I&C N°43, Año 21, Diciembre 2017

ISSN 1995-9524 | R.P.I. 5343494

Publicación propiedad del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo (BID-INTAL). Todos los derechos reservados.

Esmeralda 130 piso 16 - CABA. ISSN 1995-9524

Copyright © 2017 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-No Comercial-Sin Obras Derivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas. Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que

no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional. Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia. Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



Comité de dirección / Antoni Esteve de Ordal y Gustavo Beliz.

Comité editorial / Alejandro Ramos Martínez, Ana Inés Basco, Mariana Pernas y Santiago Chelala.

Diseño / Andrea Pellegrino y Santiago Fraccarolli.

Corrección / Yamila Rubbo.

Traducción / María Inés Martiarena y Victoria Patience.

Desafíos compartidos



LUIS ALBERTO MORENO

Presidente

Banco Interamericano de Desarrollo

En un mundo globalizado que enfrenta múltiples desafíos para lograr un crecimiento sostenido y equitativo, resulta indispensable que regiones con necesidades comunes se unan para articular esfuerzos y conectar voluntades. Mejorar la calidad de nuestra infraestructura, ampliar nuestra capacidad energética, modernizar nuestros sistemas productivos y educativos de cara a las demandas de un mercado laboral cada vez más dinámico son solo algunos de los retos que comparten India y América Latina y el Caribe.

Tenemos mucho que aprender unos de otros. En India, por ejemplo, se utilizan paneles fotovoltaicos en el techo de los trenes para alimentar luces y letreros digitales, una modalidad que disminuye en mil litros el consumo de diésel por cada tren y reduce las emisiones de carbono provocadas por el transporte, una de las principales fuentes de contaminación ambiental. En este sentido, existen claras complementariedades tecnológicas con algunos países de nuestra región que cuentan con experiencia y conocimiento en este sector. Chile, por caso, ha ampliado en apenas 9 años las fuentes de energía renovable no convencional de 20 a más de 3.000 megavatios. ¿Por qué no pensar en más proyectos conjuntos de integración en energías limpias donde se complementen la generación y el uso masivo de esta tecnología?

Otro sector es el de infraestructura, en donde nuestra región tiene una gran asignatura pendiente. En los últimos cuatro años, la India ha duplicado su inversión en

infraestructura vial y lo ha hecho, en gran medida, a partir de asociaciones público-privadas que aceleran el financiamiento y la ejecución de los caminos y vías ferroviarias que emplean diariamente cientos de millones de habitantes. América Latina y el Caribe tiene a varios de sus países emprendiendo experiencias conjuntas similares de asociaciones público-privadas para fortalecer su infraestructura; un intercambio más rico en esta área traerá, sin lugar a dudas, importantes beneficios para ambas regiones.

La apuesta al emprendedurismo, el apoyo a las *start-ups*, al diseño de *software*, a las industrias creativas y a la economía digital, sustentado en el valor y la capacidad de nuestros recursos humanos, son características que compartimos con la India. Aquí también enfrentamos desafíos, como la vulnerabilidad a los ciberataques de quienes ven en los países en desarrollo un "laboratorio" para esos crímenes. ¿Por qué no trabajar mancomunadamente en ciberseguridad y prevención de fraude en comercio electrónico?

Este informe, LATINDIA, representa un paso adelante para promover el intercambio de ideas y soluciones propias a nuestros problemas comunes, para que las distancias geográficas no sean más un obstáculo a la integración de nuestros pueblos. En el BID estamos convencidos de que las avenidas de colaboración Sur-Sur son necesarias y factibles a partir de acciones de coordinación en los ámbitos diplomáticos, el sector privado y de la sociedad civil. 🇳🇮

LATINDIA EN 10 CLAVES

30%

es la tasa de crecimiento anual de la industria india del *software* desde 1991

88%

de la ciudadanía india tiene un déficit proteico y necesita mejorar su dieta alimentaria

12,2%

de las exportaciones mundiales de servicios en telecomunicaciones son indias

45%

de las operaciones de negocios en la región responde al sector farmacéutico

+150

empresas indias tienen operaciones en América Latina

70%

de las exportaciones de la India a Sudamérica son manufacturas

40%

de los latinoamericanos tienen una opinión muy buena o buena sobre la India

15%

de la inversión extranjera directa saliente india se destina a la región

450

productos del MERCOSUR tienen preferencias arancelarias en el mercado indio

5

veces más alto que en China es el arancel para productos agrícolas

EXPORTAR PARA CRECER

INTEGRACIÓN

SUR-SUR

DIVERSIFICACIÓN INTELIGENTE

La oportunidad emergente



ANTONI ESTEVADEORDAL
Gerente del Sector de Integración y Comercio
Banco Interamericano de Desarrollo

América Latina y la India nunca estuvieron tan cerca. El 40% de los latinoamericanos tienen una opinión buena o muy buena de la India en promedio. Y en los países con un vínculo comercial más estrecho, como Chile o México, esta valoración llega hasta el 75%.¹

En un mundo con amenazas proteccionistas latentes, la India y América Latina comparten una clara vocación integracionista, un mercado interno atractivo y una clase media pujante. Nos enfrentamos entonces con el desafío de consolidar una integración Sur-Sur y de apuntalar una relación de complementariedad que se fue dando de forma espontánea, en ocasiones a partir de casos aislados e iniciativas emprendedoras.

El mutuo beneficio de la cooperación es cada vez más evidente. América Latina necesita apostar a la diversificación de sus exportaciones. Continuar el camino iniciado con China, que pasó a ser destino del 16% de las ventas externas y contribuyó a mitigar el impacto de la última crisis financiera con epicentro en Estados Unidos y Europa. A la diversificación de destinos se suma la diversificación de productos y servicios, donde la India ofrece una doble oportunidad debido a sus asombrosas perspectivas.

Los 1.300 millones de habitantes del país ofrecen un tamaño de mercado único, con 350 millones de usuarios de internet que compran bienes y servicios a través de operaciones de comercio



GUSTAVO BELIZ
Director del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)
Banco Interamericano de Desarrollo

electrónico. Se prevé que la economía india tenga un crecimiento de 7,8% en promedio durante el próximo lustro y que pronto concentre el 25% de los graduados universitarios a nivel global.

En los últimos años, se fortaleció la presencia de una diplomacia comercial en ambas regiones, que aún resulta insuficiente si se compara la relación India-África y el vínculo de los países latinoamericanos con China o Europa. Aparecieron sinergias impensadas en la industria automotriz, el sector agrícola y la economía digital, y hoy existen más de 150 compañías indias posicionadas en América Latina.

El comercio entre ambas regiones alcanzó así US\$ 30.000 millones en 2016, una cifra nada insignificante, pero casi siete veces menor que los US\$ 200.000 millones de intercambio con China. Los volúmenes actuales con India son comparables al comercio que la región tenía con la economía china hace poco más de diez años. Esta es solo una muestra del potencial que representa India en el mediano plazo si el intercambio sigue una trayectoria similar.

La India también enfrenta el desafío de diversificar su presencia en América Latina, donde el 45% de sus firmas pertenecen a solo dos rubros, servicios de telecomunicaciones y productos farmacéuticos. La concentración de las exportaciones latinoamericanas es incluso ma-

yor: el 85% de las ventas de la región se concentra en apenas cuatro productos, y en algunos países, como la Argentina, tan solo un producto (aceite de soja) representa el 90% de las exportaciones.

El 70% de los consumidores indios provienen de sectores de recursos medios y bajos. Al mismo tiempo, el 88% de la ciudadanía tiene un déficit proteico que se traducirá necesariamente en una mayor demanda de alimentos a medida que crezca el ingreso per cápita y el poder adquisitivo. Esta nueva demanda representa una oportunidad única para los países de América Latina especializados en producción alimentaria. En este sendero, es importante evitar la primarización del intercambio para evitar repetir errores del pasado, agregando valor a la producción primaria, y teniendo en cuenta la complementariedad de los ciclos de cultivo entre ambas regiones.

La coyuntura invita a cultivar el optimismo. India comenzó su proceso de apertura comercial en la década de 1990 partiendo de niveles arancelarios promedio superiores al 80%, y aunque aún se encuentra por encima de la media de Asia, realizó reducciones significativas. Quizás el capítulo donde existe más terreno para avanzar sea en productos agrícolas, donde los aranceles son en muchos productos hasta cinco veces más altos que en China.

América Latina necesita apostar a la diversificación de productos y destinos de sus exportaciones.

Tres mil productos chilenos y 450 productos del MERCOSUR lograron preferencias arancelarias.

La industria 4.0 es una aliada de la integración al reducir los costos de la distancia geográfica.

En la actualidad, existen apenas dos acuerdos comerciales con la región, el Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) sellado con Chile en 2006 y el Acuerdo Preferencial de Comercio (APC) firmado con el MERCOSUR en 2004. A partir de estos acuerdos, cerca de 3.000 productos chilenos y 450 productos del MERCOSUR lograron preferencias arancelarias en el mercado indio. Un convenio con Perú se encuentra en plena negociación. La firma de otros acuerdos regionales que tengan en cuenta estos puntos de partida y que avancen en fortalecer el intercambio y la transferencia de tecnología representarían un avance significativo. Las experiencias de negociación con India, analizadas en este informe por sus protagonistas, tanto de forma bilateral como a nivel regional o a partir de los BRICS, reflejan el espacio por ganar en la cooperación Sur-Sur.


Resultados extraordinarios de negocios se dieron mediante asociaciones de empresas con actores locales que permiten comprender la idiosincrasia o las particularidades de las reglas de mercado, como muestran las estrategias de Globant, OLX y el Grupo Aje, o como TCS, Bajaj, Dreyfus o Aditya Birla, casos de estudio de este informe.

India es vista hoy por los latinoamericanos como una mezcla única de cultura milenaria y economía de vanguardia, donde la industria del *software* tuvo un crecimiento promedio de 30% anual desde 1991 y donde la apuesta a las industrias creativas han hecho de

Bollywood la meca cinematográfica del continente. Allí también hay participación latina con la mexicana Cinépolis, que opera 350 pantallas en más de 30 ciudades.

El mismo tipo de colaboración es necesaria a nivel multilateral, de modo de integrar el conocimiento de la región con la búsqueda y evaluación de proyectos de inversión que realiza, por ejemplo, el Eximbank, en línea con la propuesta de su director general, David Rasquinha. Una vía paralela y a la vez complementaria apunta a negociar nuevos acuerdos de comercio e inversiones que reduzcan las barreras arancelarias y no arancelarias para el intercambio, como sugiere Chandrajit Banerjee, director general de la Confederación de la Industria India.

La industria 4.0 es un aliado en la tarea de profundizar la integración. Las tecnologías disruptivas reducen las distancias geográficas y las brechas de conocimiento y de *stock* de capital que caracterizaron a las economías emergentes desde la Primera Revolución Industrial. Debido a esta razón, analizamos también posibles caminos para poner en marcha innovaciones conjuntas en la industria automotriz y en el sector energético.

En definitiva, con la contribución de más de 30 expertos de ambas regiones, este informe realiza propuestas concretas para que América Latina e India transiten juntas hacia un destino de prosperidad y progreso. 

LA TECNO- INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA



INSTITUCIONES, COMERCIO EXPONENCIAL
Y EQUIDAD EN LA ERA DE LOS ALGORITMOS

Descargalo en www.iadb.org/intal



INTAL



¹ Encuesta de INTAL-Latinobarómetro a 20.500 ciudadanos de 18 países de la región. Disponible en www.iadb.org/intal.



EXPORTAR PARA CRECER

CÓMO CONSTRUIR
UNA HOJA DE RUTA QUE
CONTRIBUYA A UNA MAYOR
INTEGRACIÓN ENTRE
INDIA Y AMÉRICA LATINA



Hacia una agenda común de comercio

Antoni Estevadeordal, Mauricio Mesquita
Moreira y Theodore Kahn
Sector de Integración y Comercio
Banco Interamericano de Desarrollo

A otros países puedo ir como un turista, pero a la India vengo como un peregrino.

Martin Luther King

CUÁL ES LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA RELACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA E INDIA EN EL FRENTE COMERCIAL, EN MATERIA DE INVERSIONES Y DE COOPERACIÓN DIPLOMÁTICA. LOS AUTORES OFRECEN ADEMÁS UNA SERIE DE CRITERIOS PARA AVANZAR EN ESQUEMAS DE INTERCAMBIO QUE BENEFICIEN A AMBAS PARTES. CUÁLES SON LAS CLAVES PARA ESTABLECER UNA HOJA DE RUTA QUE POTENCIE EL INTERCAMBIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO.

La primera década del siglo XXI seguramente será recordada como la década de América Latina y el Caribe (ALC) y Asia. Una explosión del comercio sin precedentes, impulsada primero por la demanda china y luego por una oleada de iniciativas diplomáticas y acuerdos de cooperación, transformó el patrón regional de inserción mundial en cuestión de apenas unos pocos años. Sin embargo, últimamente, los principales motores de esta floreciente relación entre ALC y Asia –el crecimiento excepcional de China y los precios astronómicos de los productos básicos– perdieron algo de fuerza. Por lo tanto, la situación actual requiere que se tomen medidas proactivas para darle un nuevo ímpetu a la relación ALC-Asia sobre la base de una visión estratégica del futuro, en vez de quedarse simplemente aprovechando el envión de un auge épico de los productos básicos. El contexto geopolítico actual, en el cual los protagonistas tradicionales de la integración económica se muestran menos entusiastas respecto de dicho proyecto, les da aún más fundamentos a los responsables de políticas latinoamericanos para centrarse en profundizar la integración con Asia.

Un pilar de dicha estrategia debería ser incrementar el comercio y las inversiones con un abanico más amplio de socios asiáticos –entre ellos, principalmente, la India–. ¿Por qué la India? En primer lugar, porque, como China, es

una economía de más de mil millones de personas que enfrenta importantísimas limitaciones en materia de recursos naturales. La India, por tanto, representa otro mercado potencial enorme para los productos minerales, energéticos y agrícolas que ALC exporta en abundancia. Además, ya superó a China como la economía de más rápido crecimiento a nivel mundial y se espera que se expanda a una tasa anual promedio del 7,9% entre 2018 y 2022 (mientras que, en el caso de China, el crecimiento proyectado es del 5,9%).¹ Una tercera razón para centrarse en la relación económica con la India es que sigue estando en una fase incipiente, a pesar de su claro potencial.

En 2010, el Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo publicó un informe titulado *India: oportunidades y desafíos para América Latina*, que puso de relieve las posibilidades de la relación ALC-India. Por un lado, el informe argumentó que una fuerte complementariedad de los recursos –como ocurre con todos los socios comerciales asiáticos de la región– sienta las bases para una relación comercial robusta. Asimismo, la India presentó una dinámica diferente de la de China, debido al liderazgo mundial del primero como exportador de servicios, especialmente en el sector informático, y también debido a que su sector manufacturero se encuentra relativamente poco desarrollado. Sin desco-

85%

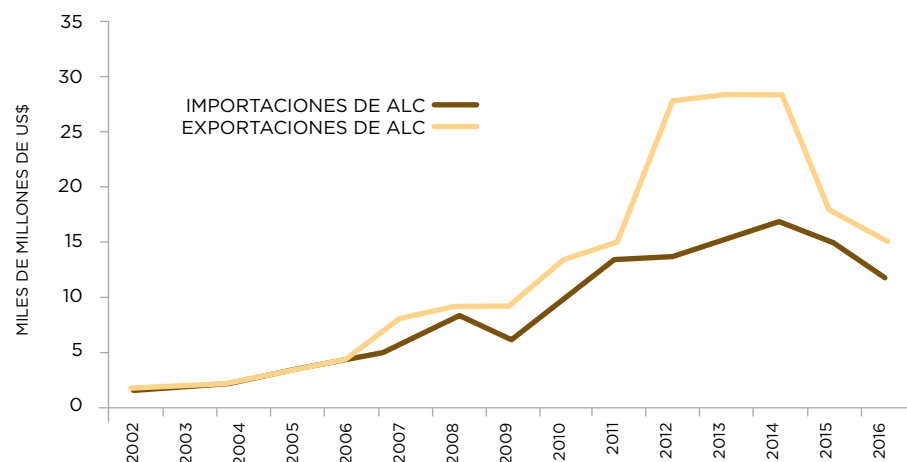
DE LAS EXPORTACIONES
DE LA REGIÓN SE
CONCENTRA EN
CUATRO PRODUCTOS

nocer las presiones competitivas sobre las empresas informáticas de ALC, esta característica de la economía india fue una fuente de importantes complementariedades, como la de las inversiones indias en estas áreas para aprovechar la vasta población anglohablante latinoamericana y su proximidad geográfica al inmenso mercado estadounidense. No obstante, la principal conclusión del informe fue que el volumen del comercio (y, en menor medida, de las inversiones) entre las economías se encontraba muy por debajo de lo que los parámetros fundamentales sugerían que era posible. El culpable principal de este “co-

mercio perdido” eran los altos costos del comercio –originados no solamente por los aranceles tradicionales, sino también por una serie de barreras no arancelarias y elevados costos de transporte entre economías muy distantes–.

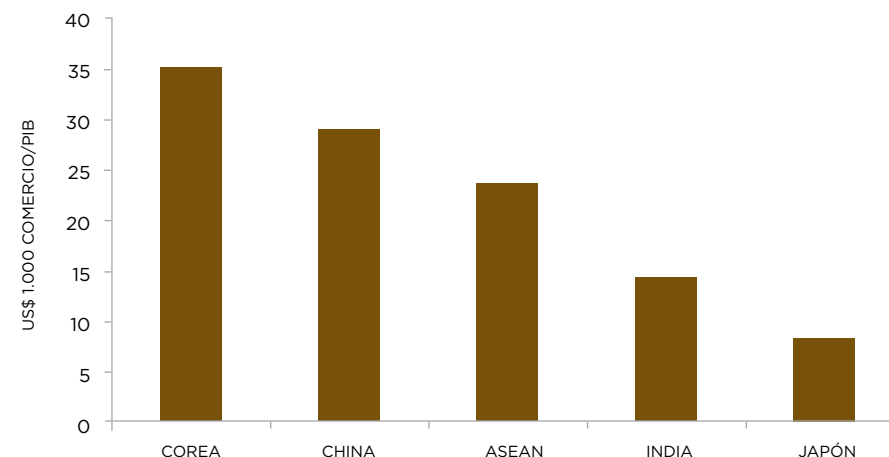
Cuando examinamos la relación entre ALC y la India desde la perspectiva de 2017, muchas de esas conclusiones siguen vigentes. En primer lugar, la magnitud del comercio bilateral sigue sin aproximarse a su potencial. Esto se da particularmente en comparación con el creciente intercambio entre ALC y China, pero también cuando se lo compara con otros socios comerciales asiáticos de perfiles más bajos, como Corea o los países de la ASEAN. En la década pasada, tampoco se observó un claro despegue de las inversiones indias en ALC, como muchos, a mediados de los 2000, creían que ocurriría. Incluso, los altos aranceles (muchas veces, prohibitivos), especialmente aquellos que gravan las exportaciones agrícolas de ALC hacia la India, siguen siendo una de las principa-

GRÁFICO 1
COMERCIO ENTRE ALC Y LA INDIA, 2002-2016



Fuente: Departamento de Estadísticas de Comercio, FMI.

GRÁFICO 2
COMERCIO TOTAL CON ALC EN PORCENTAJE DEL PIB (PAÍSES ASIÁTICOS SELECCIONADOS, 2015)



Nota: PIB medido en dólares de 2010.

Fuente: Dirección de Estadísticas del Comercio (FMI) e Indicadores del Desarrollo Mundial (Banco Mundial).

les explicaciones de la debilidad de los flujos comerciales entre ALC y la India. Otros factores –que prácticamente no se preveían a mediados de los 2000– incluyen las fuertes recesiones que experimentaron varias economías de ALC en los últimos años y los precios deprimidos de los productos básicos a nivel mundial, que socavaron muchísimas operaciones importantes de comercio e inversiones con la India. Si bien estas tendencias dieron lugar a una desaceleración general del comercio entre ALC y Asia, el comercio con la India sufrió una contracción particularmente fuerte a partir de 2014.

Por otro lado, también sería erróneo sugerir que no se produjo ningún avance. Después de todo, el comercio entre ALC y la India creció a una tasa promedio anual del 25% entre 2007 y 2014, cuando alcanzó un récord histórico de US\$ 45.000 millones. Las empresas indias, que van desde el líder mundial en informática Infosys, gigantes farmacéu-

tics –como Glenmark–, la energética ONGC y el fabricante de autos de lujo Jaguar (propiedad del grupo Tata Motors), invirtieron en proyectos importantes en la región a lo largo de la última década. Sin embargo, traducir estos éxitos en una integración económica que se profundice de manera sostenida requiere abordar de una vez para siempre las barreras –desde las políticas comerciales tradicionales hasta los problemas relacionados con la infraestructura, la conectividad y la simple falta de información– que han venido frenando la relación hasta ahora. En este sentido, Chile, que recientemente negoció una importante ampliación de su acuerdo de comercio preferencial con la India –inicialmente muy limitado–, es un ejemplo a seguir.

Creemos que es el momento apropiado para que los gobiernos de toda la región tomen medidas más proactivas y pragmáticas a fin de destrabar el potencial de la relación entre ALC y la

7,8

ES EL CRECIMIENTO
ANUAL PROYECTADO
PARA LA INDIA EN EL
PRÓXIMO LUSTRO

India. Hacerlo proporcionará una base más sólida para que las dos economías puedan atravesar el período actual de incertidumbre geopolítica mundial y arquitectura cambiante de la integración Asia-ALC. Este es el espíritu que motiva la presente edición especial del INTAL, que reúne importantes contribuciones de responsables de políticas y académicos de la India y de ALC. Los artículos que la componen resaltan el gran potencial de esta relación económica, que desde hace tanto tiempo espera ser descubierta y, al mismo tiempo, señalan los pasos que deberían dar los gobiernos y las empresas.

LA SITUACIÓN DEL COMERCIO

La evolución del comercio entre ALC y la India a lo largo de la última década y media siguió principalmente al comercio

de la región con Asia en general. A partir de 2003, los flujos de comercio iniciaron un período de crecimiento vertiginoso, impulsado por una fuerte complementariedad de los recursos y el auge de los precios de los productos básicos. No obstante, a partir de 2012, el crecimiento del comercio se estancó y, en los últimos años, se contrajo, en medio de una fuerte caída de los precios de los productos básicos que exporta ALC y una recesión económica en varias de las economías más importantes de la región. Como muestra el gráfico 1, las exportaciones latinoamericanas hacia la India, de hecho, superaron a las importaciones a lo largo de este período, lo cual contrasta con los déficits comerciales considerables que la región acumuló con China, Japón y Corea. A diferencia de estas otras economías asiáticas, la India todavía tiene que surgir como potencia manufacturera mundial con capacidad para exportar productos altamente competitivos hacia ALC.² Sin embargo, gracias a su inmensa reserva de mano de obra, la India tiene todo el potencial necesario para convertirse en el próximo centro manufacturero de bajo costo, un objetivo al que el Gobierno apuntó con su nuevo programa Hecho en la India. Asimismo, la mayor parte del superávit comercial que acumula la región con la India se debe

al pico que alcanzaron las exportaciones de petróleo a partir de 2012 (cuando se duplicaron de US\$ 10.000 a US\$ 20.000 millones) y que, desde entonces, han disminuido.

De la experiencia de la región con la India surgen algunas diferencias con el resto de Asia también en otros aspectos. En primer lugar, cabe destacar que el comercio con la India viene siendo de una escala menor que el comercio de ALC con otras economías asiáticas importantes y, especialmente, con China. En 2016, el comercio bilateral se ubicó en los US\$ 27.000 millones (por debajo del récord histórico de US\$ 45.000 millones en 2014), muy lejos de los US\$ 242.000 millones que la región intercambió con China ese año. Incluso después de ajustar según el tamaño relativo de las economías (China era 2,45 veces más grande que la India en 2016 a PPA), la brecha sigue siendo considerable (ver gráfico 2). El comercio entre la India y ALC también se encuentra muy rezagado respecto del comercio con Corea y la ASEAN (aunque no con Japón) en relación con el PIB total de las economías asiáticas.

Asimismo, el comercio entre ALC y la India sufrió una contracción más fuerte durante la última desaceleración del comercio mundial que el comercio de ALC

5%

SE ESPERA QUE
SE EXPANDAN
LAS VENTAS
AGRÍCOLAS

con otras economías asiáticas, y perdió el 40% de su valor desde 2014 (ver gráfico 3). Esta fuerte caída es una consecuencia directa de que el comercio ALC-India dependa muy marcadamente de una pequeña cantidad de productos básicos –sobre todo, del petróleo–. Incluso más que en el caso de China o Japón, las exportaciones de ALC hacia la India han estado dominadas por un puñado de productos básicos que están sujetos a precios internacionales muchas veces volátiles y a la suerte de unos pocos grandes contratantes. Mientras que los principales cuatro productos de exportación de ALC dieron cuenta por sí solos del 85% de las exportaciones totales de la región hacia la India entre 2012 y 2016, la cifra correspondiente a las exportaciones hacia China “apenas” llega al 60% y, en el caso de Japón, al 41% (ver cuadro 1).

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE ALC A LA INDIA (2012-2016)

PRODUCTOS (SA 2002 A 6 DÍGITOS)	PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN ACUMULADA
Petróleo	64,8%	64,8%
Minerales de cobre y sus concentrados	9,7%	74,5%
Aceite de soja (en bruto)	7,4%	81,9%
Oro (otras formas en bruto)	3%	84,9%
Azúcar de caña	2%	86,9%
Otras maderas	0,8%	87,7%
Piezas y accesorios de máquinas para el procesamiento de datos	0,3%	88%
Yodo	0,3%	88,3%
Fosfatos de calcio	0,4%	88,7%
Gas natural	0,2%	88,9%

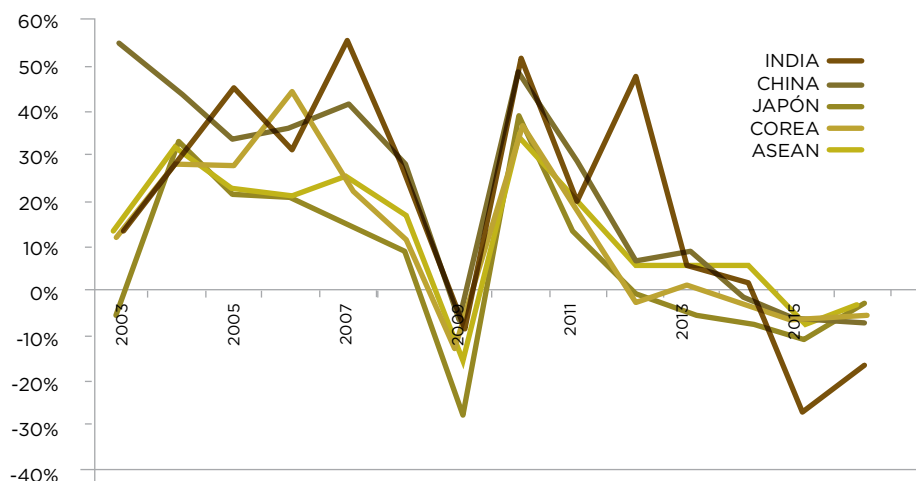
Fuente: Base de datos Comtrade de la ONU.

CUADRO 2
IMPORTACIONES DE ALC DESDE LA INDIA (2012-2016)

PRODUCTOS (SA 2002 A 6 DÍGITOS)	PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN ACUMULADA
Otros aceites de petróleo	18,9%	18,9%
Vehículos automotores con cilindrada de entre 1.000 y 1.500 cm ³	4,3%	23,2%
Vehículos automotores con cilindrada de entre 1.500 y 3.000 cm ³	4,3%	27,5%
Motocicletas con cilindrada de entre 50 y 250 cm ³	3,6%	31,1%
Aceites ligeros del petróleo y sus preparados	3,2%	34,2%
Otros medicamentos	3%	37,2%
Hilados de poliéster	2,1%	39,3%
Otras partes y accesorios para vehículos automotores	1,7%	41%
Vehículos automotores con cilindrada inferior a 1.000 cm ³	1,6%	42,7%

Fuente: Base de datos Comtrade de la ONU.

GRÁFICO 3
CRECIMIENTO ANUAL DEL COMERCIO DE ALC CON LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS ASIÁTICAS



Fuente: Cálculos propios a partir de datos de la Dirección de Estadísticas del Comercio (FMI).

En consecuencia, los flujos comerciales totales entre ALC y la India fueron sensibles a ventas ocasionales de las grandes empresas que dominan los sectores de los recursos naturales en la mayoría de los países de ALC.³ Esta volatilidad también se ve reflejada en el breve y excepcional saldo favorable de la balanza de la región con la India entre 2012 y 2014 (ver gráfico 1). La dependencia del petróleo que muestran las exportaciones de ALC a la India también señala los niveles comparativamente bajos de las exportaciones de minerales y metales, que desempeñaron un papel muy importante en las exportaciones de la región hacia China y Japón. Si el avance del sector manufacturero de la India cobra fuerza, desde luego que se espera que desencadene un aumento de la demanda de las exportaciones de minerales de ALC.

Por el contrario, las importaciones de ALC desde la India están más diver-

sificadas, como demuestra el hecho de que los cuatro principales productos (definidos según el Sistema Armonizado a 6 dígitos) dan cuenta de apenas el 31% del total, mientras que los cuatro principales productos que la región exporta a la India explican el 85% del total. Como muestra el cuadro 2, las principales importaciones de ALC desde la India son una combinación de derivados del petróleo, vehículos y sus partes, y productos farmacéuticos.

Estos antecedentes de volatilidad y concentración extrema de los productos resaltan la necesidad imperiosa de diversificar las exportaciones de la región, un tema de discusión habitual en las relaciones entre ALC y Asia. El punto de partida lógico sería expandir la gama de exportaciones basadas en recursos naturales y agregarles valor, dadas las evidentes ventajas comparativas que ALC tiene en esta área y las complementariedades obvias con la

India, cuyos recursos son escasos. Los exportadores de la región deberían, por ejemplo, tratar de desplazar sus ventas a productos agrícolas, minerales y metálicos que incorporen mayores niveles de procesamiento (y, por tanto, les brinden márgenes más altos), en vez de participar como exportadores de recursos naturales en los eslabones inferiores de la cadena de valor.

Centrarse en estas áreas adquiere aún más sentido si tenemos en cuenta la demanda futura de productos basados en recursos naturales por parte de la India. La combinación de un crecimiento anual proyectado del 7,8% promedio entre 2017 y 2022 con recursos fuertemente limitados sugiere que la India tendrá que incrementar las importaciones de productos energéticos, minerales y agrícolas para satisfacer su demanda interna. El déficit primario de energía del país creció a más del doble entre 2000 y 2012 y se espera que se vuelva a duplicar durante los próximos 15 años, según las proyecciones de BP. Un análisis del BID (2012) concluyó que la India también va a experimentar incrementos similarmente abruptos de la demanda de cobre y soja, a medida que siga creciendo su nivel de riqueza. ALC se encuentra bien posicionada para satisfacer una porción considerable de esta demanda. El mismo estudio del BID estimó que la elasticidad de la demanda de las exportaciones agrícolas de ALC a la India se ubica en 0,6, lo cual significa que cada incremento del 1% del PIB de la India generaría un crecimiento del 0,6% de las exportaciones agrícolas latinoamericanas a la India.⁴ Si tomamos las proyecciones de crecimiento del FMI citadas precedentemente, es de esperar que las exportaciones agrícolas de la región se expandan un 5% promedio hasta 2022, para alcanzar los US\$ 5.800 millones ese año.

Este escenario supone que en los años venideros no se implementarán

nuevas medidas de liberalización del intercambio. Las ganancias podrían ser incluso mucho mayores si los gobiernos finalmente decidieran tomar medidas para reducir los costos del comercio persistentemente altos. En primer lugar, la India sigue imponiendo aranceles elevados, especialmente sobre los bienes agrícolas. Como muestra el cuadro 3, los aranceles promedio que enfrentan las exportaciones de ALC de productos agrícolas, si bien varían considerablemente entre países, en algunos casos alcanzan niveles prohibitivos.

Según la OMC (2015), el arancel promedio para los productos agrícolas fue del 36,4% en el período fiscal 2014-2015, una alícuota considerablemente más alta que la de China (14,8%). En la India, alrededor de dos tercios de los productos agrícolas están sujetos a aranceles del 30% o más, con tasas especialmente altas aplicadas sobre el café, las bebidas y bebidas alcohólicas, y los cereales (todos productos en los que ALC tiene ventajas comparativas). Por el contrario, apenas el 4% de los productos no agrícolas están sujetos a aranceles de dos dígitos. La tendencia en el tiempo tampoco resulta demasiado alentadora. A pesar de las reformas recientes para alivianar las restricciones a la IED, eliminar algunos controles de precios y terminar con el comercio estatal para ciertos productos agrícolas, el arancel promedio actual sobre dichos productos se situó por encima del 33,2% de 2010-2011, según la OMC (2015).

4%

DE LOS PRODUCTOS NO
AGRÍCOLAS
SUFREN ARANCELES
DE DOS DÍGITOS

+25.000

LATINOAMERICANOS
TRABAJAN
EN EMPRESAS
INFORMÁTICAS INDIAS

Igualmente, mecanismos como los contingentes arancelarios –que aplican un arancel más alto a las importaciones a partir de cierta cantidad o cuota– se aplican a productos agrícolas como el maíz, el aceite de girasol, el caucho natural y la leche. Otro factor que genera complicaciones es que los aranceles pueden ser ajustados por el gobierno, lo cual implica que las alícuotas efectivas muchas veces son más altas que las alícuotas legales publicadas al principio de cada año, y esto produce incertidumbre entre las empresas. La India también aplica aranceles no *ad valorem* sobre 700 productos, que representan el 6,1% de las líneas arancelarias (una cantidad considerablemente mayor que la de China, que se ubica en el 0,5%). El resultado es una estructura arancelaria extremadamente compleja que eleva los costos y la incertidumbre para los exportadores potenciales. Finalmente, las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio representan barreras adicionales a las exportaciones. La OMC no informó ningún

cambio significativo a estas reglamentaciones entre 2011 y 2015.

Por otra parte, los escalonamientos arancelarios –incremento de las alícuotas en función del grado de procesamiento de un producto– no parece ser un problema importante para las exportaciones de ALC hacia la India, a diferencia de lo que sucede en otros mercados asiáticos, como China y Japón. De hecho, la India mantuvo una estructura arancelaria “invertida”, en la cual los derechos sobre las materias primas y los productos primarios tendieron a ser mayores que aquellos aplicados sobre los bienes más procesados en ciertos sectores, aunque el gobierno está tomando medidas para cambiar este aspecto de su política comercial (ver OMC, 2015).

Por el lado de ALC, los exportadores indios aún enfrentan aranceles altos en varios sectores y países de la región, en particular, en el MERCOSUR para los productos manufacturados (ver cuadro 4). Asimismo, el marco de las políticas para las inversiones extranjeras en ciertos sectores, que incluyen requisitos de contenido local y políticas tributarias discriminatorias, complican el ambiente de negocios para los inversores desde mediados de la década de 2000 (tema que discutiremos más adelante), aunque los gobiernos actuales de Argentina y Brasil están adoptando un enfoque más abierto respecto al comercio y la IED.

Claramente, los acuerdos de integración formales entre ALC y la India no lo-

CUADRO 3
ARANCELES PROMEDIO A LAS EXPORTACIONES DE ALC A LA INDIA

SECTOR	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	MÉXICO
Agricultura	27,11	36,75	51,84	37,28
Metales y minerales	2,65	1,8	3,77	4,42
Manufacturas	7,37	4,94	6,78	6,12

Notas: Los promedios se ponderaron utilizando las exportaciones al mundo; datos arancelarios de 2013.
Fuentes: Cálculos propios a partir de datos de las bases Comtrade de la ONU y TRAINS (UNCTAD).

EL ACUERDO DE COMERCIO PREFERENCIAL AMPLIADO ENTRE
LA INDIA Y CHILE

En septiembre de 2016, después de más de cinco años de negociaciones, Chile y la India lograron ampliar significativamente el acuerdo de alcance parcial firmado en 2006. Esta nueva iteración incrementó de 178 a 1.111 la cantidad de exportaciones chilenas hacia la India con aranceles preferenciales y, en el caso de las exportaciones indias, de 296 a 2.099. El margen de preferencia arancelaria (MPA) –que compara alícuotas preferenciales establecidas en un acuerdo con el arancel de nación más favorecida– para los productos chilenos varía entre un 10% y un 100%, aunque solo 10 productos reciben un tratamiento libre de aranceles. Más de la mitad de los productos (630) tienen un MPA del 80%, y otros 380 tienen un MPA del 40% o 50%, mientras que el resto tiene un 25% o menos. Los productos cubiertos se concentran en farmacéuticos, madera y papel, semillas oleaginosas y pescados, con preferencias que varían entre el 20% y el 80%.

Los MPA otorgados por Chile para los productos indios generalmente son mayores, ya que 626 productos gozan de acceso libre de aranceles y otros 832 tienen un MPA del 80%. El resto de los productos cubiertos obtienen preferencias de entre un 30% y un 60%. La mayor cantidad de preferencias (más de 500 productos, en total, con preferencias del 80%-100%) se aplica a los productos químicos, maquinaria y equipos, aparatos electrónicos y eléctricos, y al sector automotor.

Las normas de origen también se modernizaron y adoptaron reglas específicas para los productos cubiertos, principalmente basadas en criterios de salto arancelario, complementado, en muchos casos, por opciones de valor de contenido regional.

Fuente: Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon).

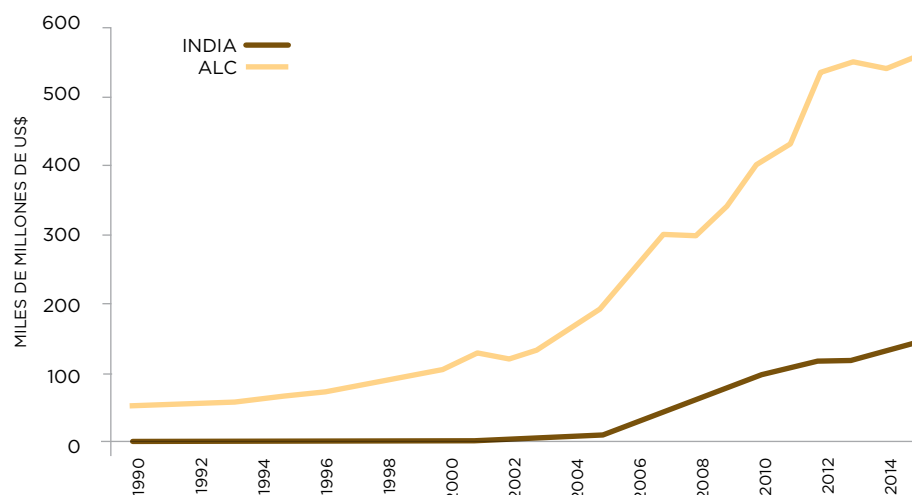
graron hacer mella de forma significativa en las barreras que enfrentan los exportadores de ALC. La India tiene acuerdos comerciales preferenciales (ACP) con Chile (firmado en 2006) y con el MERCOSUR (2004). No obstante, al menos inicialmente, estos acuerdos eran poco profundos, y dejaban la mayoría de las barreras arancelarias en pie. En el caso del ACP entre la India y el MERCOSUR, únicamente el 3,2% de las líneas arancelarias gozan de acceso preferencial. Si bien el acuerdo con Chile también era bastante limitado en su versión original

CUADRO 4
ARANCELES PROMEDIO A LAS EXPORTACIONES INDIAS, PAÍSES DE ALC SELECCIONADOS

SECTOR	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	MÉXICO
Agricultura	10,4	10,7	29	14,4
Metales y minerales	5,9	4,4	2,2	0,8
Manufacturas	16	16,8	8,1	8,3

Notas: Los promedios se ponderaron utilizando las exportaciones al mundo; datos arancelarios de 2013.
Fuentes: Cálculos propios a partir de datos de las bases Comtrade de la ONU y TRAINS (UNCTAD).

GRÁFICO 4
STOCK TOTAL DE IED SALIENTE DE ALC Y LA INDIA



Fuente: Estadísticas de inversión extranjera directa de la UNCTAD.

-con apenas un 2% de líneas arancelarias con acceso preferencial (alícuotas menores que los aranceles de nación más favorecida), y ninguna liberalizada por completo- ambas partes firmaron una ampliación significativa del tratado en 2016. De acuerdo con los nuevos términos, la cantidad de productos cubiertos se incrementará de menos de 500 hasta 2.800, e incluirá exportaciones chilenas clave de productos agrícolas y alimentos, como las cerezas frescas, paltas, uvas, kiwis, frutas en conserva y jugos (ver recuadro). Las nuevas negociaciones también abordaron los obstáculos técnicos al comercio y las MSF.

Otros países de ALC están tratando de seguir el ejemplo chileno. A principios de 2017, funcionarios peruanos anunciaron el inicio de negociaciones para firmar un TLC con la India, y que este incluiría aranceles, MSF, obstáculos técnicos al comercio, inversiones y el movimiento de personas. Colombia y la

India también manifestaron su interés en acordar un TLC como parte de la participación del primero en la Alianza del Pacífico, aunque no se fijó fecha para iniciar negociaciones.

Más allá de la agenda tradicional de la política comercial, otra barrera importante para las empresas que buscan hacer negocios entre ALC y la India está dada por los altos costos de transporte debidos a la distancia considerable que separa las dos economías, el estado deficiente de la infraestructura física en gran parte de ALC y de la India y, del lado de ALC, la elevada relación peso-valor de sus principales exportaciones. Para muchos países de la región, las tarifas de flete *ad valorem* son iguales o incluso más altas que los aranceles a las importaciones de la India (ver BID, 2012).

Cabe destacar que los datos de comercio analizados en esta sección no captan el comercio de servicios, que es una faceta importante de la relación,

US\$ 350 MILLONES INVERTIRÁ JAGUAR EN BRASIL

dado el liderazgo mundial de la India en servicios informáticos y de tecnologías de la información.⁵ En 2015, la India daba cuenta del 3,3% de las exportaciones mundiales totales de servicios y del 12,2% del total de exportaciones de servicios de telecomunicaciones, información e informática. El país cuenta con varias empresas líderes mundiales en este sector, como Infosys, Tata Consulting, Sasken y Genpact, y estos “servicios de alta gama” (que incluyen a todos los servicios empresariales) dieron cuenta del 68% de las exportaciones totales de servicios de la India en 2015.

Las complementariedades potenciales en esta área, en la que ALC ofrece una plataforma estratégica para las exportaciones de servicios gracias a su proximidad geográfica y cultural con los Estados Unidos, son cuantiosas. La presencia fuerte y creciente de varios gigantes informáticos indios en la región demuestra su importancia en la relación global ALC-India (ver la discusión más adelante). Al año 2015, la región solo explicaba el 1,8% de las exportaciones mundiales de servicios de telecomunicaciones, informáticos y de información, y este sector contribuía apenas con el 5% de las exportaciones totales de servicios de ALC. Estas cifras sugieren que la región tiene potencial para expandir su participación en las exportaciones mundiales, y que atraer más inversiones de las empresas líderes de la India puede coadyuvar a lograr este objetivo. También es de esperar que el componente de servicios dentro de la relación ALC-India gane importancia a medida que el cambio tecnológico con-

duzca a sinergias aún mayores entre los servicios y las manufacturas. Desde esta perspectiva, las inversiones de las empresas informáticas líderes de la India pueden ayudar a motorizar un aumento de la competitividad de los sectores manufactureros de ALC.

EL ROL DE LAS INVERSIONES

A lo largo de los últimos años, tanto la India como ALC han asumido un papel más importante como exportadores de capital. En el caso de ALC, esta tendencia se inició a fines de la década de 1990 y se aceleró en los años 2000, mientras que el crecimiento vertiginoso de la IED saliente de la India es un fenómeno más reciente, que se produjo recién después de la crisis financiera mundial de 2008-2009 (ver gráfico 4). Cuando el BID (Mesquita Moreira, 2010) hizo un informe sobre el estado de las relaciones entre ALC y la India el salto verificado en los flujos globales de IED aún tenía que reflejarse en un flujo bilateral de inversión significativo. Entre 2002 y 2006, tan solo el 3,9% de las inversiones salientes de la India se dirigieron a ALC. Asimismo, desde la perspectiva de las economías más importantes de la región, la IED de la India fue aún más marginal, ya que representó apenas el 0,05% de los flujos entrantes en Brasil entre el año 2002 y abril de 2009, y el 0,02% de los de México entre 1999 y septiembre de 2008.

¿Hasta qué punto cambió este escenario en los últimos años? La evidencia disponible sugiere que no cambió mucho. Según estimaciones del Ministerio de Asuntos Exteriores de la India, en 2016, el *stock* total de IED de la India en ALC se ubicó en los US\$ 20.000 millones –una cifra que representa aproximadamente el 1% de la IED total localizada en la región-. Si observamos las estadís-

ticas oficiales del Banco de la Reserva de la India, nos encontramos con datos similares. A partir de 2008 y hasta el primer trimestre de 2017, las empresas indias colocaron US\$ 3.100 millones en ALC, que equivalen apenas al 1,2% del total invertido. Adicionalmente, el destino directo del 77% de estos flujos fue Panamá. La posibilidad de que gran parte de estos flujos hayan sido redirigidos hacia otros países dificulta el análisis de las inversiones indias en la región.

Si excluimos a Panamá y a otros centros financieros internacionales de la muestra, probablemente estaremos subestimando las inversiones totales de la India en ALC, pero seguiríamos teniendo un indicador razonable de las tendencias por sector y país. El gráfico 5 sugiere que la mayor parte de las inversiones indias se dirigieron al sector manufacturero (58%), seguidas por aquellas en servicios financieros y empresariales, que dieron cuenta del 25%. Esta desagregación se condice con la de otros análisis de la IED saliente de la India, que enfatizan que las empresas in-

dias siguieron generalmente estrategias de búsqueda mercado más que de búsqueda de recursos –es decir, apuntaron a mercados de consumo interno prometedores en vez de tratar de asegurarse el acceso a *stocks* de sus recursos naturales– (ver García-Herrero y Deorukhkar, 2014).

Si realizamos un análisis por países, vemos que Brasil y Chile por sí solos dieron cuenta de casi dos tercios de las inversiones indias en la región durante la última década (ver gráfico 6). Una vez más, hay que tomar estas cifras con mucha cautela, dado que una cantidad considerable de dichas inversiones probablemente se canalice a través de terceros países. De todos modos, sugieren que el aumento de las inversiones salientes de la India producido a partir de mediados de la década de 2000 no trajo aparejado un aumento acorde de las inversiones en ALC. Según datos de la base RIS, los flujos entrantes acumulados en la región totalizaron US\$ 454 millones entre 2002 y 2006. Si excluimos centros financieros, el total entre 2008 y

el primer trimestre de 2017 apenas llegó a los US\$ 536 millones.

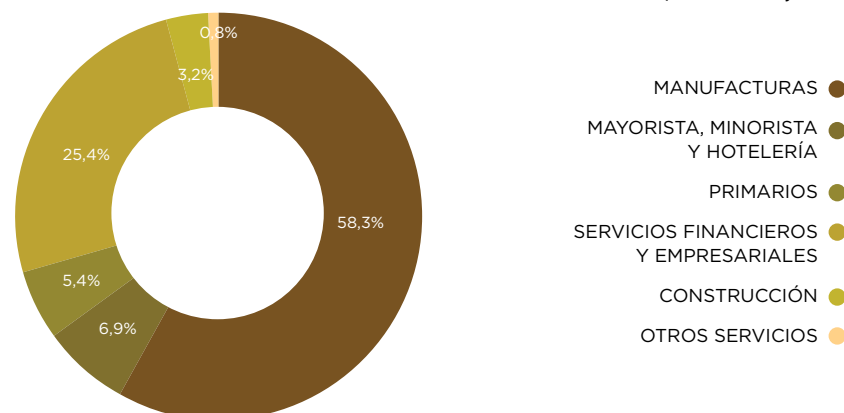
Al mismo tiempo, estas cifras agregadas no deberían llevarnos a concluir que la IED de la India no desempeñó un papel importante en la región. De hecho, las empresas indias son actores fundamentales en varios sectores clave. Por ejemplo, en la industria farmacéutica, Dr. Reddy's es un líder de mercado en varios países latinoamericanos; más del 40% de la presencia mundial de Torrent está explicada por México y Brasil; y Glenmark acaba de abrir un centro de investigaciones oncológicas en Buenos Aires. Además, todas las empresas informáticas líderes de la India –Tata Consulting, Infosys, Aegis, Genpact y Sasken, entre otras– tienen importantes operaciones en ALC y, en conjunto, emplean a más de 25.000 trabajadores de la región.

En manufacturas, Jaguar, propiedad de Tata Motors –un grupo indio en plena expansión–, sigue apostando al mercado brasileño a pesar de la profunda recesión económica del país y, recientemente, anunció inversiones por US\$ 350

millones en una nueva planta en el estado de Río de Janeiro. Hero MotoCorp, el principal productor de motocicletas y escúteres del mundo, invirtió US\$ 70 millones en 2015 para abrir una planta de producción en Colombia. Desde luego que las empresas indias no han pasado por alto la riqueza de la región en recursos naturales y participaron en negocios conjuntos en proyectos de minería a lo largo de Sudamérica y, en el sector energético, en países como Brasil, Colombia y Venezuela. Dado que la demanda de recursos de la India seguramente crecerá en los próximos años, es probable que dichas inversiones se vuelvan cada vez más centrales en las estrategias de las empresas.

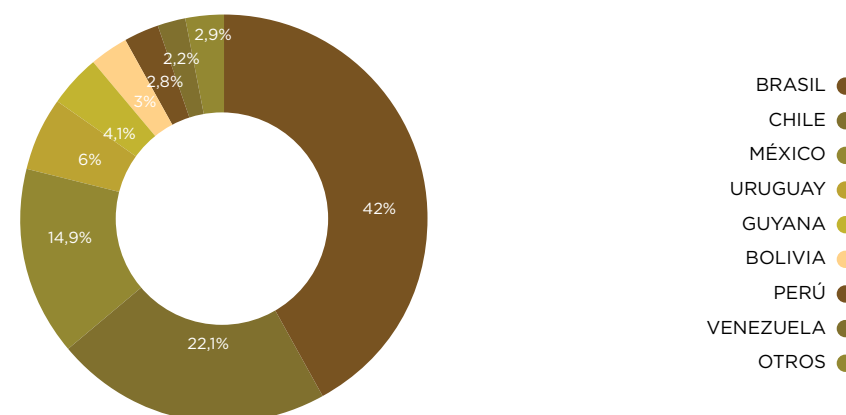
Sin embargo, es difícil escapar a la conclusión de que las inversiones indias siguen estando muy por debajo de su potencial. A pesar del fuerte salto que se produjo después de la crisis financiera mundial, la IED de la India en la región está muy por detrás de los flujos de China, cuya IED hacia ALC finalmente despegó alrededor de 2010, luego de un

GRÁFICO 5
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED DE LA INDIA EN ALC (2008-2017, 1.ER TRIM.)



Nota: No incluye centros financieros.
Fuente: Banco de la Reserva de la India, datos de publicación mensual.

GRÁFICO 6
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LA IED DE LA INDIA EN ALC



Nota: No incluye centros financieros.
Fuente: Banco de la Reserva de la India, datos de publicación mensual.

1.000

BIENES INCLUYE
LA REFORMA
TRIBUTARIA
QUE ARMONIZA
ALÍCUOTAS LOCALES

período de crecimiento deslucido. La IED acumulada de China en la región alcanzó US\$ 8.800 millones entre 2010 y 2015 (último año con estadísticas oficiales), frente a los US\$ 386 millones de la India.

Las cifras oficiales disponibles para las principales economías de ALC refuerzan, en gran medida, este panorama. En Brasil, por ejemplo, el *stock* total de IED procedente de la India en 2014 (el último año disponible) se ubicó en US\$ 1.500 millones (distribuidos entre 46 firmas indias), de los cuales un 46% estaba localizado en industrias manufactureras y un 44%, en los sectores extractivos. En cambio, las empresas chinas habían invertido US\$ 12.200 millones en 2014, aunque con una distribución fuertemente sesgada hacia las industrias extractivas (76% del total) y en detrimento de las manufactureras (5%).

El caso de México es similar. En total, la IED de las empresas indias acumuló US\$ 65 millones entre 2007 y 2016, muy por debajo de los US\$ 390 millones correspondientes a los inversores chinos. No obstante, el 76% de la IED de la India se centró en el sector manufacturero, frente a un 28% en el caso de China. Estas cifras ponen de relieve el potencial existente para que los flujos de inversiones ayuden a diversificar la relación ALC-India –siempre y cuando los gobiernos y las empresas trabajen para superar las barreras más acuciantes–. Además, las inversiones indias están impulsadas por

el sector privado. Más allá de un par de empresas mineras y energéticas grandes, las empresas de propiedad estatal, que son los principales motores de la IED de China en la región, no son un factor fundamental en el caso de la India. Esto limita las preocupaciones relativas a que sean motivaciones políticas, más que de rentabilidad, las que determinan las decisiones sobre los emprendimientos en la región.

En paralelo, las inversiones de ALC en la India también fueron mínimas. Las estadísticas oficiales del Ministerio de Comercio de la India señalan que los flujos entrantes totales acumulados provenientes de los países de ALC entre abril de 2000 y marzo de 2017 ascendieron a US\$ 410 millones, lo cual representa un 0,12% de los flujos totales de IED que ingresó a la India durante ese período. Como muestra el cuadro 5, Chile y México dieron cuenta de la mayor parte de las inversiones regionales en la India. A pesar de que las cifras agregadas son reducidas, muchas multinacionales latinoamericanas importantes han tenido gran éxito en el mercado indio. El fabricante de autobuses brasileño Marcopolo armó una empresa conjunta con el grupo Tata Motors en 2008 y, recientemente, empezó a producir autobuses de lujo para viajes interurbanos. Actualmente, esta empresa conjunta tiene dos plantas de producción en la India. La cadena de cines mexicana Cinépolis se convirtió en el primer operador internacional de cines en la India y, en la actualidad, tiene presencia en más de 30 ciudades indias. Por su parte, KidZania, otra empresa mexicana, tiene a su cargo parques de diversiones para niños en Bombay y Nueva Deli. Estos ejemplos demuestran que las firmas emprendedoras que invierten en la India pueden lograr rendimientos importantes.

Un motivo esgrimido en el informe

del BID (Mesquita Moreira, 2010) para explicar el escaso volumen de inversiones bilaterales entre ALC y la India es que se trata de dos economías en desarrollo con capitales relativamente escasos, que aún son importadoras netas de capital. Esto sigue siendo cierto en la actualidad. Sin embargo, esto no significa que los gobiernos y las empresas no tengan forma de potenciar la IED. Especialmente durante los últimos años, coyunturas políticas y económicos difíciles en algunos países parecen haber obstaculizado un mayor flujo de inversiones transfronterizas, como demuestran los problemas que enfrentaron varias inversiones de alto nivel. La empresa india Renuka invirtió cerca de US\$ 500 millones en Brasil y, en algún momento, fue una de las primeras diez productoras de azúcar y etanol de ese país. Sin embargo, se vio forzada a declarar la quiebra debido a la crisis económica brasileña y a medidas de política que redujeron la viabilidad de la producción de etanol. Otro caso se dio en Bolivia, donde un proyecto de Jindal Steel and Power en 2007, con una inversión de más de US\$ 2.000, terminó cinco años después con disputa legal con el socio boliviano, una empresa estatal minera.

Por el lado de la India, las políticas relacionadas con la IED tendieron a ser restrictivas en ciertos sectores, como la agricultura y los servicios –en particular, los de telecomunicaciones, minoristas y

bancarios–, aunque cabe destacar que la India mantiene un régimen de IED más abierto que el de China, según el Índice de la OCDE de Restricciones Regulatorias para la IED.⁶ Además, un régimen regulatorio muchas veces engorroso provoca dolores de cabeza para todas las firmas, independientemente de su propiedad. No obstante, en los últimos años, la administración del primer ministro Narendra Modi implementó una serie de medidas de liberalización, que incluyen la flexibilización de algunas restricciones a la IED para la industria farmacéutica, las refinerías de petróleo y ciertos sectores agrícolas. Asimismo, una importantísima reforma tributaria, que armoniza las alícuotas sobre más de 1.000 bienes y servicios entre los 29 estados indios –y cuya entrada en vigor está prevista para el segundo semestre de 2017–, fue aclamada como una “revolución tributaria” que facilitará enormemente el desarrollo de los negocios, incluso para los inversores extranjeros (ver Marlow, 21 de mayo de 2017).

El entorno político en ALC también parece más propicio para una integración más profunda. Los gobiernos actuales de Argentina y Brasil están adoptando políticas para liberalizar los flujos de comercio e inversión con el propósito de que despeguen sus economías, inmersas en serias dificultades. En Brasil, una nueva reforma del sector energético creará más oportunidades para los inversores extranjeros en las vastas

CUADRO 5
FLUJOS ENTRANTES DE IED DE ALC A LA INDIA (ABRIL DE 2000-MARZO DE 2017)

PAÍS	FLUJOS ENTRANTES ACUMULADOS DE IED (MILLONES DE US\$)	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE LA INDIA (%)
Chile	150,54	0,05
México	118,52	0,04
Brasil	24,82	0,01
Argentina	10,19	<0,01
Uruguay	5,33	<0,01

Fuente: Ministerio de Comercio de la India.

plataformas marítimas de petróleo del país –un área claramente interesante para la India, dada su escasez de recursos energéticos-. Al mismo tiempo, implementar políticas adecuadas resuelve solo la mitad de la ecuación. Las empresas también deben asumir riesgos y aventurarse en mercados que no les son familiares. Dada la dinámica que discutimos al inicio, las firmas de ALC no pueden darse el lujo de quedarse al margen mientras la India ingresa en lo que se espera que sea un período de crecimiento vertiginoso.

COOPERACIÓN Y DIPLOMACIA

A lo largo de la década pasada, los gobiernos de ALC y de la India han intensificado las iniciativas diplomáticas y de cooperación, lo cual refleja la importancia económica potencial de la relación. Quizás la más visible de estas iniciativas haya sido la formación del grupo de los BRICS, que surgió a fines de la década de 2000 a partir de una serie de cumbres de alto nivel entre los líderes de Brasil, Rusia, la India, China y, más tarde, Sudáfrica. El objetivo de este bloque ha sido fortalecer la influencia de los países en desarrollo en las cuestiones globales, aunque quedó demostrado que, al ser tan diversos, su capacidad de fijar posiciones comunes acerca de los problemas globales es limitada. De todos modos, un producto tangible del proyecto de los BRICS, con implicancias potenciales para las relaciones ALC-India, es el Nuevo Banco de Desarrollo (conocido anteriormente como el Banco de Desarrollo del BRICS), que inició sus operaciones en 2015 y aspira a ampliar su membresía y prestar más allá de los cinco países miembros del bloque durante 2017.

Con un espíritu similar, Brasil, la India y Sudáfrica lanzaron, en 2003, el

Foro IBSA, cuyo objetivo es incrementar la cooperación Sur-Sur en un abanico de áreas de política, entre ellas, el comercio, la educación, el desarrollo social y el intercambio cultural. El Foro IBSA desarrolló un marco institucional sólido, que incluye grupos de trabajo temáticos en 16 áreas de política, y creó el Fondo IBSA para llevar a cabo proyectos de desarrollo a lo largo de Asia y ALC, aunque, aparentemente, la institución se ha visto eclipsada últimamente por los BRICS y por los recursos financieros movilizados a través del Nuevo Banco de Desarrollo.

Además, las nuevas iniciativas de cooperación surgidas entre la India y ALC no necesariamente se tradujeron en un mayor avance para eliminar los obstáculos concretos que impiden una integración más profunda, como quedó demostrado en los párrafos anteriores. Las barreras clave al comercio y a la inversión identificadas en 2008 –altos aranceles, exacerbados por la aplicación de barreras no arancelarias, como cuotas y obstáculos técnicos, así como los elevados costos de transporte– siguen siendo, hasta hoy, problemas centrales.

Una razón para esta falta de avance es que los acuerdos comerciales formales entre la India y los países de ALC no mostraron prácticamente ningún progreso durante la década pasada. Los dos acuerdos que existían durante este período –los acuerdos de comercio preferencial con Chile y el MERCOSUR– eran tan limitados en términos de cobertura de productos y profundidad de la liberalización que prácticamente no les daban a estos socios comerciales ninguna preferencia material en el mercado indio. La última renegociación del ACP India-Chile va a cambiar ese escenario en el caso del país andino, pero los efectos de este tratado todavía están por verse.

Hay indicios de que otros países

van a seguir el camino emprendido por Chile y empezaran tratativas bilaterales con la India. Como señalamos anteriormente, en 2017 la India y Perú se propusieron iniciar negociaciones para un TLC bilateral, y un tratado entre Colombia y la India fue sugerido hace un par de años. No obstante, los gobiernos de toda la región tendrían que ser mucho más proactivos para promover vínculos más profundos de comercio e inversión con la India, especialmente en la actual coyuntura política. Hay dos razones fundamentales detrás de esta urgencia. En primer lugar, como se mencionó a lo largo de este artículo, los gobiernos de las principales economías de ALC, como Argentina y Brasil, después de una década de políticas más proteccionistas, han adoptado una postura más abierta hacia la integración comercial y la inversión extranjera, lo cual da lugar a oportunidades para una convergencia más clara con otras economías de ALC, como Chile, México y Perú, que están comprometidas con la integración global hace tiempo. Al mismo tiempo, en la India, la administración de Modi expresó su propósito de implementar reformas audaces, como la armonización tributaria subnacional aludida anteriormente. No se debería desaprovechar esta coyuntura de liderazgo pragmático y reformista en gran parte de ALC y la India.

En segundo lugar, las tendencias geopolíticas recientes contribuyen aún más a la necesidad estratégica de integración ALC-India. El giro proteccionista en Estados Unidos y partes de Europa ha creado un escenario donde los principales países en desarrollo de Asia y ALC se posicionan como los nuevos impulsores de la integración comercial mundial. Esta nueva realidad se evidenció en la última cumbre de la APEC, llevada a cabo en noviembre de 2016 en Perú, donde los países latinoameri-

30

SON LAS CIUDADES
INDIAS DONDE
OPERA LA MEXICANA
CINÉPOLIS

canos, incluidos Chile, México y Perú, discutieron la posibilidad de unirse a la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), un tratado comercial que involucra a 16 economías asiáticas, entre ellas, la India. También quedó de manifiesto durante la reunión de los miembros restantes del TPP (Acuerdo de Asociación Transpacífico), celebrada en marzo de 2017 en Chile, a la que se sumaron funcionarios chinos, coreanos y colombianos, a fin de considerar las alternativas existentes para la integración Asia-ALC después del retiro de Estados Unidos de ese acuerdo. Adicionalmente, todos los líderes de las principales economías de ALC, como Argentina, Brasil y México, resaltaron la importancia de estrechar lazos más profundos con Asia en el contexto actual.

Este ímpetu renovado de la integración ALC-Asia implica una oportunidad muy importante para la región, pero también entraña algunos riesgos. Uno de ellos es que el menú de opciones que se están considerando –un RCEP ampliado o un TPP reestructurado– probablemente solo incluya a un subconjunto muy pequeño de economías latinoamericanas. Mientras tanto, la India potencialmente se arriesga a quedar marginada por un proyecto de integración liderado por China. Otra preocupación es que cualquier acuerdo con una cobertura geográfica extensa en Asia y ALC terminaría tan diluido que no podría enfrentar las muy concretas

y reales barreras de política que existen entre ALC y la India. Las negociaciones en aras de un RCEP, por ejemplo, se toparon con los instintos proteccionistas de algunos participantes.

Frente a este escenario, los gobiernos de ALC deberían diseñar y llevar adelante estrategias proactivas y orientadas específicamente para atacar las barreras más acuciantes al comercio y la inversión con la India. Incluso si los tratados interregionales profundos y amplios resultan difíciles de concretar, los gobiernos pueden avanzar haciendo frente a cuestiones más oscuras pero muy importantes, como las barreras técnicas al comercio, y centrarse exclusivamente en los aranceles elevados que enfrentan algunos productos en los que la región tiene un gran potencial para exportar al mercado indio.

Por otro lado, los tratados comerciales no son el único camino para que los responsables de políticas logren avanzar en la integración con la India. Las po-

líticas destinadas a reducir los costos de transporte –incluidos los acuerdos para liberalizar los servicios de transporte y las mejoras de los puertos y el resto de la infraestructura física de ALC– constituyen un complemento indispensable para la agenda de política comercial tradicional. Finalmente, superar la falta de familiaridad entre las economías generando más información y fomentando intercambios educativos y culturales puede desempeñar un papel fundamental para acortar la distancia que se percibe entre ALC y la India. Más allá de las acciones que emprendan los gobiernos, las empresas deberían adoptar un enfoque más ambicioso y proactivo respecto de una economía que está al borde de tomar la posta como principal impulsora del crecimiento mundial en las décadas venideras. El resto de este volumen pone de relieve estas cuestiones y sugiere posibles vías para avanzar hacia esta prometedora asociación económica, aún no materializada. 🇳🇵

NOTAS

¹ Según las proyecciones de las Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

² Por otro lado, la India alberga, desde hace muchísimo tiempo, un sector de servicios competitivo a nivel mundial. Como explicaremos más adelante, las exportaciones de servicios hacia ALC no quedan reflejadas en estos gráficos, que incluyen solamente las exportaciones de bienes.

³ Un ejemplo notable es el de la empresa petrolera estatal de Venezuela, PDVSA, que tuvo que recortar drásticamente sus envíos de petróleo hacia la India después de 2014 para poder cumplir con las obligaciones que había asumido en los acuerdos con China y Rusia, a los que tenía que pagar préstamos

con petróleo. Las reducciones de los embarques de petróleo de Venezuela hacia la India explican una proporción significativa de la fuerte caída del comercio bilateral total a partir de 2014. Ver Ulmer, Parraga y Verma (8 de marzo, 2017).

⁴ Estos datos están basados en datos para 2000-2009; ver BID (2012).

⁵ El motivo de esta omisión es la falta de datos que permitan un análisis sistemático del comercio bilateral de servicios entre la India y ALC.

⁶ En 2016, en el índice de las restricciones políticas sobre la IED, que oscila entre 0 y 1 y donde un valor más alto representa políticas más restrictivas, la India recibió un puntaje de 0,21, mientras que el de China fue de 0,33.

BIBLIOGRAFÍA

BID. 2012. *Construyendo el futuro de la relación entre Asia y el Pacífico y América Latina y el Caribe*. Washington DC: BID.

García-Herrero, A. y Deorukhkar, S. 2014. "What Explains India's Surge in Outward Direct Investment?". Working Paper No. 14/16. Hong Kong: BBVA.

Marlow, I. "A 'Tax Revolution' Set to Sweep India's \$2 Trillion Economy". Bloomberg Politics. 21 de

mayo, 2017.

Mesquita Moreira, M. 2010. *India: oportunidades y desafíos para América Latina*. Washington DC: BID.

OMC. 2015. *Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría*. India. Ginebra: OMC.

Ulmer, A., Parraga, M. y Verma, N. "Oil-for-Loan Debts Cost Venezuela's PDVSA Hard-Won India Market Share". Reuters. 8 de marzo, 2017.

ROBOT LU CIÓN

EL FUTURO DEL TRABAJO
EN LA INTEGRACIÓN 4.0
DE AMÉRICA LATINA



Acuerdos megarregionales y nueva política industrial

Harsha Vardhana Singh
Brookings India*

La India nos dio el ingenioso método de expresar todos los números mediante diez símbolos. Una idea profunda e importante que ahora nos parece simple.

Pierre-Simon Laplace

LA INDIA Y AMÉRICA LATINA COMPARTEN OBJETIVOS SEMEJANTES EN MATERIA DE ELEVAR LA COMPETITIVIDAD Y FACILITAR EL COMERCIO. CUÁLES SON LAS LECCIONES QUE DEJÓ LA EXPERIENCIA DE LA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL DURANTE LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS Y CÓMO UTILIZAR EL MARCO Y LOS MECANISMOS PREVISTOS EN EL ACUERDO TRANSPACÍFICO. LA NECESIDAD DE MEJORAR LA GOBERNANZA Y REFORZAR LA COLABORACIÓN REGIONAL PARA COMPARTIR CASOS DE ÉXITO Y RÉGIMENES REGULATORIOS EFECTIVOS.

La relación comercial existente entre la India y América Latina es ciertamente limitada. Desde la perspectiva india,¹ en 2016-2017, sus exportaciones hacia América Latina dieron cuenta de aproximadamente un 2,6% del total y la participación de las importaciones se ubicó cerca del 4,5%. Con contadas excepciones, la participación de los principales socios latinoamericanos de la India en su comercio también es reducida. Incluso, la limitada participación del comercio se encuentra concentrada de dos maneras desde el ángulo de la India. Por un lado, una pequeña cantidad de países latinoamericanos dan cuenta de una gran proporción del comercio indio con la región. Por otro lado, en estos países, unos pocos productos explican la mayor parte del comercio con la India.

Así, el 63% de las exportaciones indias de bienes en 2016-2017 se dirigieron exclusivamente a Brasil, Colombia, Perú y Chile. Las exportaciones a Brasil, por sí solas, dieron cuenta de un tercio de las exportaciones indias de bienes a América Latina. Estos cuatro países explicaron el 41% de las importaciones indias de bienes latinoamericanos. Venezuela fue el principal origen de las importaciones (32%), de las cuales el 99% estuvo concentrado en combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación. De hecho, los aceites de petróleo y crudos también dieron cuenta de

una gran proporción de las importaciones indias desde Brasil y Colombia. Si a estos productos se les suman el oro y el contenido de oro, entonces dos tercios de las importaciones indias de Brasil y más del 80% o 90% de sus importaciones desde Chile, Colombia y Perú estuvieron concentradas únicamente en estas categorías de productos.² En cambio, las exportaciones indias hacia estas economías están más diversificadas (ver *Atlas de Complejidad Económica*, 2017). Excepto en ciertos casos, en general, la mayoría de los productos que la India les vende tienen participaciones reducidas en su canasta exportadora.

No obstante, esto no significa que el potencial de crecimiento del comercio entre la India y los países de América Latina sea bajo. Si los esfuerzos se enfocan correctamente y se toman medidas eficientes para fortalecer los vínculos, estos países pueden incrementar considerablemente su interacción económica, incluso, el comercio. Esto exige trabajar en conjunto para reconocer que la India y los países latinoamericanos tienen muchos objetivos en común y que implementan políticas orientadas a potenciar la eficiencia interna, a la vez que sus propias trayectorias de crecimiento (particularmente, las de la India, Brasil y México) ofrecen enormes oportunidades comerciales ya en la próxima década. Asimismo, estas

99%

DE LAS EXPORTACIONES
DE VENEZUELA A LA
INDIA SE CONCENTRA
EN COMBUSTIBLES

oportunidades podrían reforzarse a través de las inversiones, que podrían aprovechar tanto los mercados locales como los regionales. Los cambios tecnológicos en curso también atenúan la distancia entre estos países, a medida que las fronteras nacionales y las distancias van perdiendo significado y se vuelven menos relevantes para el comercio.

Estos desarrollos señalan la posibilidad y la importancia de ocho aspectos que pueden potenciar el comercio y mejorar la eficiencia. En primer lugar, la canasta de bienes comerciados es potencialmente mucho más diversa que lo que muestra el patrón actual y la diversificación incluirá cada vez más servicios e inversiones, así como políticas y productos tecnológicos en el futuro. En segundo lugar, con la creciente interacción generada por las cadenas globales de valor, las inversiones y la tecnología, las políticas internas (las llamadas políticas “detrás de la frontera”) se vuelven determinantes clave de la interacción económica entre los países. En tercer lugar, que en un escenario cambiante como este, el papel de los regímenes regulatorios es fundamental. En particular, a raíz del debilitamiento de las fronteras nacionales y jurisdiccionales causado por las nuevas tecnologías, surge la necesidad de desarrollar mecanismos de colaboración/cooperación entre los regímenes regulatorios de los diferentes países. En cuarto lugar, resulta interesante que estos mecanismos hayan sido

el foco de los más recientes acuerdos comerciales y megarregionales, como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y la Alianza del Pacífico (AP), así como de otros grupos más informales, como el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), que pretenden desarrollar iniciativas similares de colaboración y mejora de la eficiencia. En quinto lugar, estos esfuerzos colaborativos son importantes también por otra razón. Los cambios tecnológicos están creando nuevas condiciones que modifican el marco fundamental de las prácticas operativas y regulatorias. Es importante que los reguladores se encuentren, discutan y aprendan mutuamente de sus experiencias y de sus casos exitosos, para poder actuar frente a un “blanco móvil” que constantemente está modificando ese marco. En sexto lugar, una serie de iniciativas que forman parte de la nueva política industrial consiste precisamente en medidas para mejorar la eficiencia sistémica, que está pasando a ser el centro de los nuevos acuerdos comerciales. Como concluyó un examen reciente de las nuevas políticas industriales: “La revitalizada política industrial ya no se ocupa tanto de las restricciones de mercado, sino que se centra más en la facilitación de la I+D, la innovación tecnológica, las brechas de productividad y la competitividad, así como en políticas orientadas a establecer sistemas e intensificar la coordinación, medidas que estimulen acciones interrelacionadas con un impacto horizontal”.³ En séptimo lugar, un análisis de las disposiciones de algunos de los acuerdos comerciales en curso, como el TPP y la AP, sugiere que hay una gran superposición entre una serie de temas incluidos en estos acuerdos y el foco de una parte significativa de las iniciativas de política industrial destinadas a incrementar las oportunidades de comercio

y de diversificación. En octavo lugar, el grupo de países en el que nos centramos en este trabajo incluye tanto a aquellos que son más partidarios de los mercados abiertos a través de las negociaciones comerciales, como a aquellos que tienen un enfoque más conservador. Cualquier acuerdo comercial de cobertura amplia, como el TPP, tiene que tener en cuenta cuestiones muy variables por medio de la inclusión de flexibilidades, mecanismos de ajuste o distintos tipos de salvaguardas.⁴ Hay ejemplos innovadores de flexibilidades de este tipo dentro del TPP, como en los casos de los sectores agrícola y automotor, y también en cuanto a las condiciones de acceso a mercados. Incluyen tanto períodos de transición extraordinariamente extensos para la reducción de aranceles, como salvaguardas que se pueden utilizar para proteger a la industria local de importaciones o eliminar las concesiones otorgadas a otro país si el socio no cumple con la apertura esperada de su mercado. Otra flexibilidad, similar a la de la APEC, puede ser iniciar cualquier acuerdo con instrumentos jurídicos no vinculantes, como directrices o una lista de principios. Estos pueden iniciarse como sistemas voluntarios, pero con el tiempo pasar a aceptarse en un sentido más formal o legal, de acuerdo con los términos y condiciones acordados. Estos desarrollos señalan la necesidad y la posibilidad de buscar formas alternativas de construcción de acuerdos, en lugar de seguir aferrados a la noción preexistente de que lo que existe es un conjunto inmutable de opciones.

NUEVO ESCENARIO

A partir de este contexto, la segunda sección de este trabajo discute las bases para un posible gran incremento de las

oportunidades comerciales en la propia India y del intercambio con América Latina. La tercera sección muestra que existe una serie de importantes objetivos que son similares en las economías de la India y de América Latina. La cuarta sección muestra la posibilidad de una mayor diversificación de las exportaciones de estos países. La quinta sección versa sobre las vinculaciones entre estas iniciativas y su relación con las lecciones clave que dejó la experiencia en materia de política industrial en años recientes. La sexta sección analiza un nuevo acuerdo megarregional negociado hace poco (el TPP) y el nuevo tipo de entramado que proporciona para avanzar en el logro de los objetivos enfatizados por la India y por los países de América Latina incluidos en este estudio. Desde luego que estas lecciones también se aplican, en general, a otros países latinoamericanos o de otras partes del mundo. La última sección presenta las conclusiones.

En los siguientes párrafos, examinamos particularmente las posibilidades de la India en sus mercados exportadores más grandes de América Latina (Brasil, Chile, Colombia y Perú)⁵. Tres de estas economías son parte de las negociaciones en curso para crear un área de libre comercio abierta en América Latina, en el marco de la AP, cuyos miembros son Chile, Colombia, México y Perú. Dada la importancia que tiene un acuerdo comercial nuevo –como la AP– para nuestro análisis, ampliamos nuestro grupo de países latinoamericanos seleccionados para incluir también a México. Resulta interesante que México también va camino de pasar a formar parte de las principales diez economías según el consumo de su clase media en 2030, como demostraremos en la próxima sección. También cabe destacar, en este contexto, que la India es un Estado observador de la AP.⁶

OPORTUNIDADES DE COMERCIO

Un indicador del alto potencial para incrementar el mercado y las transacciones económicas es la demanda de consumo de la clase media de los países considerados, así como las proyecciones de crecimiento positivo en el futuro. Las estimaciones que llegan hasta 2025 sugieren que la India es el país que presenta las perspectivas de crecimiento más altas.⁷ Para el período 2014-2024, se dispone de una estimación más completa de la tasa de crecimiento anual potencial de una extensa lista de países.⁸ Las tasas de crecimiento anual estimadas para este decenio arrojaron los siguientes resultados: la India, 6,98%; México, 4,37%; Brasil, 3,34%; Colombia, 3,02%; Perú, 2,8% y Chile, 1,89%. Por lo tanto, vemos que la mayoría de estas economías muestran un impulso de crecimiento muy importante y que el más alto del mundo es el de la India.

Esta elevada tasa de crecimiento de la India también se ve reflejada en el probable aumento de los niveles de consumo de su clase media (ver cuadro 1). Se prevé que el consumo de la clase media india en 2020 sea el tercero más alto del mundo. Para 2030, se pronostica que ascienda al segundo lugar, al alcanzar un nivel de más del doble del de Estados Unidos. Brasil también se encuentra –y permanecería– entre los primeros diez países según el consumo de su clase media. Dado que se prevé que el incremento de la India será mucho mayor, se convierte este en un destino comercial muy atractivo para los países de América Latina.

Otra posibilidad para aprovechar los mercados adicionales es a través de la inversión extranjera directa (IED). Por ejemplo, las inversiones indias en América Latina facilitarían las operaciones tanto en los mercados latinoamericanos

como en los de América del Norte. Lo mismo se aplica a las inversiones latinoamericanas en la India, ya que facilitarían el acceso no solo al mercado indio sino también a mercados regionales más amplios. Cabe señalar que, para el período 2017-2019, las empresas multinacionales incluyeron a la India, Brasil y México entre las primeras quince economías que consideran sus potenciales receptores de IED en el futuro.⁹

OBJETIVOS SIMILARES

El Gobierno indio lanzó una serie de programas insignia para lograr estos objetivos, a los que asigna máxima prioridad. Dichos programas incluyen, entre otros, Make in India, Digital India, Start-up India, Skill India, Zero Defect Zero Effect y Smart Cities.¹⁰ La idea central de estos esquemas es mejorar las condiciones para las actividades empresariales, potenciar la eficiencia en el ámbito nacional y establecer buenos sistemas de gobernanza, desarrollar capacidades para absorber nuevas tecnologías, equipar a la población y a los sistemas de gobierno para que utilicen métodos digitales a fin de reducir las demoras y los costos de las operaciones, crear las condiciones aptas para mejorar el empleo y las perspectivas salariales de los jóvenes (particularmente en las pymes), generar las condiciones necesarias para incrementar la capacidad de innovación y su aplicación práctica y reducir los efectos medioambientales adversos mejorando al mismo tiempo la calidad de los productos.

Los objetivos en los que se centran las negociaciones de la AP, por ejemplo, sugieren que el enfoque de las economías latinoamericanas es similar al de la India. La Declaración de Cali de la Alianza del Pacífico (30 de junio de 2017) enfatizó

su convicción de seguir impulsando una estrategia de crecimiento verde y resaltó los logros alcanzados durante el año anterior, gracias a iniciativas como la interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior, el intercambio electrónico de certificados fitosanitarios, la homologación de los certificados de origen digitales, la metodología para reducir los tiempos de despacho de las mercancías, la ejecución de un plan de acción para el reconocimiento mutuo de los operadores económicos autorizados, el lanzamiento de una agenda digital regional y la hoja de ruta para mejorar la competitividad a través de las tecnologías de la información y las comunicaciones, la promoción de la economía digital como fuente de crecimiento y desarrollo económico, la creación de la Red de Agencias de Innovación, la adopción de protocolos de operación para la red de aceleradores de negocio y la red de inversionistas, la creación de la Iniciativa de Facilitación de las Inversiones de la Alianza del Pacífico y las acciones realizadas en favor de la diversificación de la oferta de productos acuícolas y pesqueros.

En la misma línea, previamente, el 7 de abril de 2017, se anunció en Buenos Aires una hoja de ruta para el MERCOSUR y la AP, que incluye áreas como las cadenas regionales de valor, la facilitación del comercio, la cooperación aduanera, la promoción comercial y las pymes, la facilitación del comercio de servicios y el tratamiento de las barreras no arancelarias. Por lo tanto, las economías latinoamericanas también ponen el énfasis en la buena gobernanza, la facilitación de las actividades empresariales, la economía digital, el desarrollo de las cadenas de valor, la innovación y el desarrollo de capacidades para las nuevas tecnologías, la calidad de los productos,

la diversificación de productos y el apoyo a las pymes.

Esto muestra que existe una similitud entre los objetivos de las economías de la India y de América Latina. En esta situación, tenemos que analizar qué esfuerzos se necesitan para apoyar la expansión de un comercio más diversificado a través de iniciativas nacionales e internacionales que ayuden a alcanzar tales objetivos.

DIVERSIFICACIÓN POTENCIAL

El comercio de los países de América Latina y de la India con el mundo está más diversificado que el comercio entre ambos.¹¹ Esto señala que existe la posibilidad de lograr una mayor diversificación del comercio bilateral. Si además consideramos el impacto combinado de los servicios, los vínculos dentro de las cadenas globales de valor (CGV) y la IED dentro de este marco, el potencial de diversificación se multiplica aún más. Las CGV, la IED y los cambios tecnológicos les permiten a los productores cambiar de actividades a uno y otro lado de las fronteras para aumentar su competitividad, separando sus actividades de modo de aprovechar las economías de escala y especialización. Algunos ejemplos interesantes de esfuerzos de este tipo realizados por las economías latinoamericanas se describen, por ejemplo, en Hernández *et al.* (2014)¹². En este contexto, el comercio internacional desempeñó un papel muy importante.

Resulta interesante notar que, en el comercio bilateral entre la India y los países latinoamericanos, hay una serie de productos que son exclusivos, es decir, son productos que la India solo importa desde ciertos orígenes a los que no les exporta esos mismos productos.¹³ Asimismo, también hay productos ex-

clusivos en las exportaciones bilaterales de la India a los mismos países. Esta lista de productos sugiere que: (a) hay una amplia gama de bienes comerciados entre estas economías –y no solo a granel– que implican que la restricción impuesta por la distancia no resulta tan limitante como podría suponerse;¹⁴ (b) existe la posibilidad de desarrollar niveles mayores de comercio a través de la participación en cadenas de valor que involucren a dichos productos, que comprenden bienes y servicios; (c) la lista de estos productos muestra una base para diversificar el comercio en otros productos nuevos, incluidos aquellos en los que cada una de las economías tiene un interés particular; (d) se puede aprender de los casos de éxito registrados en cada una de estas economías y construir a partir de las propias posibilidades del país para incrementar la producción y las capacidades comerciales.

No obstante, estos esfuerzos por diversificar el comercio y potenciar las oportunidades de intercambio requerirán otros esfuerzos específicos y políticas orientadas a ciertos objetivos relevantes. En este sentido, podemos aprender una serie de lecciones a partir de la experiencia de la nueva política industrial y del nuevo marco que surge de los megaacuerdos regionales o nuevos tratados comerciales.

LECCIONES DE POLÍTICA

La política industrial es un esfuerzo sistemático y estructurado por mejorar las oportunidades de una nación¹⁵. El abanico de políticas industriales es amplio, ya que cada vez hay más puntos de contacto entre distintas actividades y políticas económicas, especialmente, en relación con el comercio, las inversiones y la producción de bienes y servicios.

Además, estas políticas involucran a diferentes organismos gubernamentales, que tienen que colaborar para coadyuvar a un esfuerzo común. En efecto, la política industrial necesita “centrarse en las intervenciones que ayuden a construir sistemas, crear redes, desarrollar instituciones nuevas y alinear prioridades estratégicas que van evolucionando” (Warwick, 2013). Por lo tanto, una estrategia de política industrial debería reconocer que dicha política no es un conjunto de políticas, sino un “proceso”.

No obstante, los países –particularmente, las economías en desarrollo– no están dotados de los medios necesarios para llevar a cabo todo el abanico de políticas comprendidas en las naciones industriales. Por consiguiente, tienen que fijar prioridades e identificar criterios que los ayuden a alcanzar sus objetivos del modo más eficaz posible. Dicha asignación de prioridades debe realizarse sobre la base de los intereses primordiales de cada país y será diferente para cada uno de ellos.

Las reflexiones extraídas de la experiencia más reciente en materia de política industrial (no respecto de la anterior, que apuntaba primordialmente a la sustitución de importaciones) sirven como guía respecto del tipo de iniciativas que es necesario considerar (ver Singh, 2016): (1) mejorar los esfuerzos de coordinación nacional entre las agencias gubernamentales, las empresas y otras partes interesadas; (2) instaurar mecanismos para compartir información relevante y de mejor calidad, incluso con otros países, si es necesario; (3) las políticas importantes son aquellas que enfatizan el desarrollo de la competitividad global y reconocen el papel crítico de la política comercial, la mejora de la logística, la facilitación del comercio, la capacidad de cumplir con estándares mundiales y la facilidad para hacer negocios;

(4) identificar aquellas cuestiones que serán abordadas cooperativamente por los gobiernos y el sector privado; (5) desarrollar herramientas para facilitar la posibilidad de monitorear el progreso logrado, las dificultades que lo limitan y elaborar métodos para encararlas a fin de orientar las políticas; (6) poner en marcha políticas industriales por un tiempo limitado y con cláusulas de extinción, con la posibilidad de cambiar la política después de haber experimentado con ella durante algunos años; y (7) generar esquemas de cooperación internacional o regional para considerar todos estos aspectos.

Otras reflexiones importantes incluyen las siguientes: la conformación de las políticas industriales apropiadas cambia a medida que las economías crecen; las empresas líderes que forman parte de CGV tienen un papel crucial por desempeñar y esto tiene que estar reflejado en la política; el rol central de las nuevas tecnologías implica que el tipo de infraestructura que debe priorizarse es aquella que exigen las tecnologías y aptitudes nuevas y emergentes, en vez de la infraestructura primordialmente física, como las carreteras, los puertos y las instalaciones de almacenamiento; muchas veces, la implementación de la política industrial requiere cuantiosas inversiones, lo cual implica que los instrumentos financieros y las múltiples fuentes de financiamiento desempeñan un papel fundamental; la evidencia empírica y la experiencia práctica validaron el alcance y el impacto relativamente mayor de las políticas para potenciar la coordinación y el desarrollo de sistemas, las llamadas políticas “blandas”, que promueven una serie de actividades interrelacionadas y que tienen un impacto horizontal (Harrison y Rodríguez-Clare, 2009)¹⁶.

Dado que la política industrial tie-

4,4%
ES LA TASA DE
CRECIMIENTO ANUAL
ESTIMADA PARA MÉXICO
EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

ne un alcance y una cobertura amplios, cada nación debería considerar todos los mecanismos disponibles, especialmente los marcos regulatorios desarrollados a partir de lo que se ha acordado entre varias naciones. En este contexto, vale la pena señalar que el alcance de la política comercial ha ido más allá de las fronteras para incluir políticas al interior de las mismas que son parte de los esfuerzos por reducir los costos, mejorar la eficiencia y establecer sistemas nacionales de buena gobernanza para coadyuvar al logro de los objetivos mencionados en la tercera sección. Como se indicó en un estudio detallado acerca de la futura evolución del desarrollo de China, “al tiempo que proporciona menos bienes y servicios ‘tangibles’ directamente, el gobierno tendrá que proporcionar más bienes y servicios públicos intangibles, como los sistemas, las reglamentaciones y las políticas que incrementen la eficiencia de la producción, promuevan la competencia, faciliten la especialización, mejoren la eficiencia de la asignación de recursos y reduzcan los riesgos y las incertidumbres” (Banco Mundial, 2013).¹⁷

La implementación de la política industrial podría tornarse más fácil y más eficiente si pudiéramos aprender de la experiencia de otros países y utilizar los mecanismos existentes y los principios de buena gobernanza y coordinación disponibles para desarrollar sistemas nacionales sobre la base de un marco

regulatorio acordado por un conjunto de naciones. Los acuerdos comerciales megarregionales suscriptos recientemente, que incluyen economías tanto desarrolladas como en desarrollo, como el TPP, son particularmente relevantes en este sentido. La próxima sección recoge algunas lecciones que podrían ser de utilidad para ampliar las oportunidades comerciales para la India y América Latina.

QUÉ PODEMOS APRENDER DE LOS
ACUERDOS MEGARREGIONALES

De los países considerados en este trabajo, Chile, México y Perú son miembros del TPP. Por lo tanto, estos países ya están dispuestos a basar sus acciones en el texto de dicho acuerdo. Los demás países tienen que examinar y considerar si el texto del TPP podría serles útil para potenciar sus oportunidades comerciales y de qué modo podría serlo. Dicho texto brinda un modelo para las reformas políticas nacionales que propician iniciativas colaborativas y buena gobernanza (por ejemplo, para fomentar la coherencia normativa).¹⁸ Las disposiciones del TPP cubren distintos objetivos relacionados con las reglamentaciones, como ilustra el cuadro 2.

Todas las categorías enunciadas en el cuadro llevan, potencialmente, a un aumento de las oportunidades de mercado, pero las dificultades relacionadas con cada una de las áreas individuales difieren. De dichas categorías, la de brindar un mayor acceso a los mercados puede ser particularmente difícil para algunos países, incluida la India. El camino por seguir requiere alguna posibilidad de acordar flexibilidades que permitan una apertura de los mercados sujeta a un período de transición más largo o con medidas complementarias de sal-

vaguarda en determinadas condiciones. Tanto el TPP como la OMC ofrecen numerosos ejemplos de estas flexibilidades, y también pueden determinarse otras si se identifican las preocupaciones específicas a las que dichas flexibilidades tendrían que atender.

Otra posibilidad es acordar una lista inicial extensa de productos a ser incluidos en las negociaciones para abrir los mercados, pero que las negociaciones, en realidad, al principio solo traten un pequeño subconjunto, al tiempo que se especifican las condiciones que permitirían una mayor cobertura de productos de la lista en cierto momento futuro.

En materia de comercio electrónico y Derechos de Propiedad Intelectual (DPI), también es probable que para algunos países sea muy difícil aceptar las disposiciones previstas. Por tanto, puede ser muy útil identificar aquellas disposiciones en las que es posible llegar a un acuerdo e iniciar el proceso centrándose en esas áreas.¹⁹ Para las demás disposiciones, se puede prever alguna negociación subsiguiente que incluya un análisis de los períodos de transición y de otras flexibilidades.

A veces, la disposición de flexibilidad existente dentro de los acuerdos del TPP puede atender a cierta cuestión, si se la interpreta ampliamente en contexto. Un ejemplo se relaciona con la disposición sobre el comercio electrónico, que restringe a los gobiernos la posibilidad de exigir que las instalaciones electrónicas se ubiquen en su territorio.²⁰ La excepción dispuesta en el Artículo 14.13.3 del TPP puede ser examinada en caso de que algún país no se sienta cómodo con dicha restricción y su redacción puede interpretarse de modo que asegure que las preocupaciones relevantes que suscite van a ser atendidas por dicha disposición.²¹

Una característica interesante del

cuadro 2 es que la mayor parte de los aspectos podrían considerarse en términos de legislación blanda (por ejemplo, pautas o lineamientos), similares a los del proceso de la APEC. Una vez más, si bien al principio se puede hacer de esta manera, posteriormente otros acuerdos más vinculantes pueden reemplazar a dichos lineamientos, a su debido momento. El TPP sirve como modelo a considerar, porque es un acuerdo megarregional entre economías desarrolladas y en desarrollo, que proporciona un marco y mecanismos ya disponibles y acordados para cubrir los distintos aspectos del marco regulatorio mencionado anteriormente en el cuadro.

El marco del TPP es muy importante porque, en su mayor parte, se refiere a políticas regulatorias al interior de las fronteras y pone el foco precisamente en aquellas actividades que atañen a la idea central de la política industrial, es decir, el establecimiento de sistemas que permitan alcanzar los objetivos clave de los Gobiernos. El TPP incluye mecanismos para propiciar la buena gobernanza y

mejorar los sistemas normativos, la logística, el desarrollo de actividades empresariales e industriales, y la posibilidad de que la producción nacional pueda integrarse más fácilmente a las CGV.

Asimismo, las disposiciones del TPP pueden facilitar la tarea de los Gobiernos para dotar mejor a sus economías de los medios necesarios para absorber y utilizar eficientemente las nuevas tecnologías y para establecer los regímenes normativos nacionales necesarios para abordar estas cuestiones nuevas y emergentes. Si dichos procesos preparatorios no se ponen en marcha, con el tiempo se verán erosionadas la eficiencia y la competitividad, y vincularse con los mercados internacionales será cada vez más difícil. Si los mecanismos y los sistemas relevantes se encuentran en funcionamiento, permitirán que las naciones refuercen sus oportunidades potenciales en los mercados mundiales, a través del desarrollo de sus actividades de manera eficiente y competitiva. También servirán para que resulte más fácil hacer negocios y para potenciar el impacto económico

CUADRO 1
CONSUMO DE LA CLASE MEDIA: PRIMEROS DIEZ PAÍSES 2015, 2020 Y 2030 (PPA,
BILLONES DE US\$ CONSTANTES DE 2011 Y PARTICIPACIÓN MUNDIAL)

PRIMEROS DIEZ PAÍSES	2015	Participación mundial (%)	PRIMEROS DIEZ PAÍSES	2020	Participación mundial (%)	PRIMEROS DIEZ PAÍSES	2030	Participación mundial (%)
EE. UU.	4,7	13	China	6,8	16	China	14,3	22
China	4,2	12	EE. UU.	4,7	11	India	10,7	17
Japón	2,1	6	India	3,7	9	EE. UU.	4,7	7
India	1,9	5	Japón	2,1	5	Indonesia	2,4	4
Rusia	1,5	4	Rusia	1,6	4	Japón	2,1	3
Alemania	1,5	4	Alemania	1,5	4	Rusia	1,6	3
Brasil	1,2	3	Indonesia	1,3	3	Alemania	1,5	2
Reino Unido	1,1	3	Brasil	1,2	3	México	1,3	2
Francia	1,1	3	Reino Unido	1,2	3	Brasil	1,3	2
Italia	0,9	3	Francia	1,1	3	Reino Unido	1,2	2

Fuente: Kharas (2017, cuadro 4).

de las inversiones. Las disposiciones pertinentes del TPP en relación con estos temas son, por ejemplo, aquellas de los capítulos 5, 7, 8, 14, 16, 24 y 25.

Para realizar cualquier tipo de análisis de dichas iniciativas, un repositorio muy útil puede ser el conformado por aquellos sistemas establecidos a través de una postura consensuada por varios países. El TPP ofrece una gama de dichos sistemas, de los cuales muchos no son tan difíciles de adoptar o de incorporar gradualmente, en especial aquellos relacionados con la cooperación normativa, la facilitación del comercio doméstico y en la frontera y los que es-

tablecen un marco de buena gobernanza.²² Como demostramos antes, dichos mecanismos del TPP podrían servir para implementar más eficientemente las políticas industriales.

Una característica interesante de estas disposiciones es que, como se demuestra en detalle en Singh (2017), pueden utilizarse para realizar una reforma interna a nivel nacional, para llevar adelante iniciativas de cooperación regional o acuerdos comerciales o para celebrar acuerdos multilaterales. Por ejemplo, el marco de consulta y colaboración puede utilizarse en actividades de coordinación interna o para aprender de las


experiencias de los demás miembros de un acuerdo regional celebrado entre varios países.²³ Asimismo, una plataforma establecida para discutir las preocupaciones mutuas y las restricciones operativas podría convertirse en un método institucional importante para forjar la confianza mutua en el país y también entre distintos países.

La confianza también se puede fortalecer si las medidas se toman de modo de generar colaborativamente situaciones beneficiosas para todos. Una posibilidad es establecer prácticas para perfeccionar las aptitudes y brindar apoyo a las partes interesadas del país en aquellas áreas en las que los negocios se están expandiendo dentro del mercado de otro país. Por ejemplo, una empresa prominente de *software* de la India estableció un Programa de Interfaz Académica en América Latina para el desarrollo de aptitudes a través de procesos que se inician en conexión estrecha con más de 30 institutos en ocho países de la región, capacitando ya a graduados en siete países, para luego también desarrollar programas de tutorías, empleo y capacitación técnica dentro de la empresa.²⁴ Como norma, es importante hacer que estas actividades sean cada vez más complementarias del desarrollo de los negocios. Si podemos evolucionar hacia un modelo que abarque dichas iniciativas y las haga parte de las disposiciones relacionadas con la coherencia y la cooperación previstas en el TPP, esto cambiaría fundamentalmente la interacción, tradicionalmente conflictiva, de las negociaciones comerciales y daría lugar a una asociación más colaborativa. Iniciativas de este tipo son las que podrían emprender conjuntamente la India y los países de América Latina, a partir de la nueva política industrial y de los capítulos del TPP, para elegir el marco de políticas y mecanismos disponibles y

combinarlos con medidas que apunten a forjar la confianza y que incluyan a las iniciativas para reforzar las capacidades mutuas y las flexibilidades.

APROVECHAR EL CONTEXTO

Actualmente, la India y América Latina tienen un vínculo comercial relativamente pequeño. No obstante, hay un gran potencial para que dicho comercio crezca y se diversifique, tanto a través de la expansión de los mercados convencionales y el aumento de los ingresos como de la inversión, el comercio de servicios y los desarrollos tecnológicos que reducirán las restricciones impuestas por la distancia entre estas naciones.

Cabe destacar que la India y América Latina tienen objetivos clave semejantes, es decir, promover la eficiencia y la competitividad dentro de sus países y facilitar las condiciones operativas que enfrentan sus productores y comercializadores. Para alcanzar estos objetivos y realzar el potencial de crecimiento del comercio entre la India y las economías de América Latina, estos países pueden aprender de las lecciones que dejó la experiencia de la nueva política industrial durante las dos últimas décadas, y utilizar el marco y los mecanismos previstos en el Acuerdo Transpacífico. Esto coadyuvará a incrementar la eficiencia internamente a través de la buena gobernanza y reforzará la colaboración regional para compartir casos de éxito y regímenes regulatorios efectivos, estableciendo al mismo tiempo sistemas de soporte para atender a las preocupaciones de cada nación. Estas iniciativas también sirven para forjar la confianza mutua y dar lugar a un crecimiento predecible y sistémico, aprovechando las oportunidades para potenciar el comercio entre la India y América Latina. 

CUADRO 2
DISPOSICIONES DEL TPP SOBRE LAS DISTINTAS CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS DE REGULACIÓN DEL COMERCIO

PRINCIPAL OBJETIVO DE LA DISPOSICIÓN	DIFÍCIL DE IMPLEMENTAR	MÁS FÁCIL	NORMATIVA BLANDA
Apertura de mercados (incremento del acceso a mercados de bienes y servicios)	Sí, para algunos. Examinar las flexibilidades	No	Combinación con normativa dura
Comercio electrónico	Sí, para algunos. Examinar las flexibilidades	No	Combinación con normativa dura
Derechos de Propiedad Intelectual (DPI)	Sí, para algunos. Examinar el período de transición	No	Combinación con normativa dura
Facilitación y respuesta oportuna		Sí	Posible
Principios de buena gobernanza, que incluyen transparencia, oportunidad, previsibilidad y evaluación		Sí	Posible
Coherencia normativa		Sí	Posible
Cooperación/colaboración		Sí	Posible
Apoyo al desarrollo de capacidades, pymes		Sí	Posible
Compartir información y experiencias		Sí	Posible
Áreas nuevas e identificación de preocupaciones futuras		Sí	Posible
Plataforma para discutir las preocupaciones específicas y buscar soluciones		Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia.

NOTAS

¹ Quisiera agradecer a Ketan Gupta y Reena Sudan por su labor perspicaz como asistentes de investigación. Las opiniones expresadas son responsabilidad del autor.

² Datos del Departamento de Comercio del Gobierno de la India. El ejercicio fiscal del Gobierno indio se extiende de abril a marzo.

³ En el caso de México, que también se considerará en este trabajo, los aceites de petróleo y crudos dieron cuenta de algo más de dos tercios de las importaciones indias desde dicho país.

⁴ Ver Harsha Vardhana Singh (2016).

⁵ En el TPP, el PIB per cápita oscila aproximadamente entre US\$ 2.100 (Vietnam) y US\$ 56.300 (Australia).

⁶ Estos países también están entre los principales orígenes de las importaciones indias desde América Latina.

⁷ México es, asimismo, miembro del TPP. Otros países que negociaron el TPP son Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos (retirado), Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

⁸ Ver las proyecciones de crecimiento incluidas en el *Atlas de Complejidad Económica* (2017).

⁹ Ver las proyecciones de crecimiento basadas en los datos de comercio mundial de 2014 en el *Atlas de Complejidad Económica* (2017).

¹⁰ Ver UNCTAD (2017, 9).

¹¹ Para una lista más exhaustiva de estas políticas, ver <http://thdc.gov.in/Writereaddata/English/schemePM.pdf>. Hay muchos otros esquemas lanzados por el Gobierno que forman parte de una lista más extensa.

¹² Con respecto a la estructura de las exportaciones mundiales de los países, los datos para la India pueden consultarse en el *Atlas de Complejidad Económica* (2017).

¹³ Ver, en particular, el diagrama de la página 32.

¹⁴ Para más detalles, ver Singh *et al.* (de próxima publicación).

¹⁵ Estos países muestran niveles importantes de comercio con China, que se encuentra a una distancia similar.

¹⁶ Esta sección se basa en la evaluación exhaustiva de la nueva política industrial llevada a cabo en Singh (2016).

¹⁷ La importancia de que las políticas industriales tengan un alcance amplio y de alejarse de las políticas duras también es señalada por Salazar-Xirinachs, Nübler y Kozul-Wright (2014).

¹⁸ Ver la referencia y el contexto en páginas 16-18.

¹⁹ Pueden encontrarse más detalles a este respecto en Singh (2017).

²⁰ Para el comercio electrónico, estas áreas pueden incluir el principio de no discriminación que se aplica en general a dicho tipo de comercio; evitar cualquier carga regulato-

ria innecesaria en las transacciones electrónicas; facilitar la autenticación electrónica y las firmas electrónicas; facilitar el uso de los servicios de computación en la nube; proteger la información personal; proteger el flujo de información transfronteriza (incluso, de la información personal); y cooperar entre las partes del TPP compartiendo experiencias, intercambiando información y apoyando a las pymes para que superen los obstáculos que encuentran para el uso del comercio electrónico, fomentando asimismo la autorregulación del sector privado y desarrollando capacidades para atender a los problemas de ciberseguridad. Para más detalles, ver Singh (2017).

²¹ La disposición en cuestión es el Artículo 14.13.2, que establece lo siguiente: "Ninguna Parte podrá exigir a una persona cubierta usar o ubicar las instalaciones informáticas en el territorio de esa Parte, como condición para la realización de negocios en ese territorio".

²² Asimismo, establece: "Nada de lo dispuesto en este Artículo impedirá que una Parte adopte o mantenga medidas incompatibles con el párrafo 2 para alcanzar un objetivo legítimo de política pública, siempre que la medida: (a) no se aplique de forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable, o una restricción encubierta al comercio; y (b) no imponga restricciones sobre el uso o ubicación de las instalaciones informáticas mayores a las que se requieren para alcanzar el objetivo".

²³ Estos incluyen la transparencia de los procedimientos y las reglamentaciones, la toma de decisiones de manera oportuna, los procesos para facilitar las transacciones, los criterios de revisión y el apoyo para mejorar las capacidades institucionales.

²⁴ Una disposición interesante en este sentido es el Artículo 2.9.2, que establece lo siguiente: "Una Parte (la Parte solicitante) podrá solicitar consultas *ad hoc* sobre cualquier asunto que surja conforme a este Capítulo (incluyendo medidas no arancelarias específicas), que la Parte solicitante considere pueda afectar negativamente sus intereses en el comercio de mercancías, excepto un asunto que podría ser tratado a través de un mecanismo de consulta específico establecido conforme a otro Capítulo, mediante la entrega de una solicitud por escrito a otra Parte (la Parte solicitada) a través de su Punto de Contacto para este Capítulo. La solicitud se hará por escrito e identificará las razones para la solicitud, incluyendo una descripción de las preocupaciones de la Parte solicitante y una indicación de las disposiciones de este Capítulo que se relacionan con las preocupaciones...".

²⁵ Durante 2013-2016, la empresa capacitó a 980 personas, tuvo 3.750 voluntarios, firmó 12 acuerdos formales con ONG locales y contrató 375 trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

Atlas de Complejidad Económica. 2017. Center for International Development at Harvard University. <http://www.atlas.cid.harvard.edu/>

Banco Mundial. 2013. *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creativity Society*. Washington DC: World Bank.

Harrison, A. y Rodríguez-Clare, A. 2009. "Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries". NBER Working Paper No. 15261. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Hernández, R., Mulder, N., Fernandez-Stark, K. et al., editores. 2014. *Latin America's Emergence in Global Services: A New Driver of Structural Change in the Region?*. Santiago de Chile: ECLAC.

Kharas, H. 2017. "The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class: An Update". Global Economy & Development Working Paper No. 100. Washington DC: Brookings.

Salazar-Xirinachs, J., Nübler, I. y Kozul-Wright, R. 2014. "Industrial Policy, Productive Transformation and Jobs:

Theory, History and Practice". En: *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Ginebra: ILO.

Singh, H. V. 2016. *New Industrial Policy and Manufacturing: Options for International Trade Policy*. E15 Expert Group on Reinvigorating Manufacturing: New Industrial Policy and the Trade System - Policy Options Paper. E15Initiative. Ginebra: ICTSD y WEF.

—. 2017. "TPP and India Lessons for Future Gains". Brookings India Working Paper No. 03. Nueva Delhi: Brookings Institution India Center.

Singh, H. V., Singh, R., Gupta, K. et al. "Improving Trade Opportunities for India and Latin America: Learning from New Industrial Policy and some Ongoing Trade Agreements". Documento de Trabajo de Brookings India. De próxima publicación.

UNCTAD. 2017. *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*. Ginebra: Naciones Unidas.

Warwick, K. 2013. "Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends". OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 2. París: OECD Publishing.

MERCOSUR ALIANZA DEL PACÍFICO

INFORME DEL DIÁLOGO DE ALTO NIVEL

“UNA AGENDA POSITIVA PARA LA INTEGRACIÓN”

Ciudad de Mendoza, Argentina, julio 2017

Descargalo en www.iadb.org/intal



INTAL

CHANDRAJIT BANERJEE

Director general de la Confederación de la Industria India



“Debemos **firmar más tratados comerciales** con países de **América Latina**”

LA CONFEDERACIÓN DE LA INDUSTRIA INDIA (CII) CUENTA CON 70 OFICINAS, 63 EN EL PAÍS Y 7 EN EL EXTRANJERO: AUSTRALIA, CHINA, EGIPTO, FRANCIA, SINGAPUR, REINO UNIDO Y ESTADOS UNIDOS. TIENE MÁS DE 220 ACUERDOS DE COOPERACIÓN CON ORGANIZACIONES DE 90 PAÍSES Y SE HA CONVERTIDO EN UN PUNTO INELUDIBLE PARA LA COMUNIDAD INTERNACIONAL QUE BUSCA ACERCARSE A LA INDIA. SU DIRECTOR GENERAL, CHANDRAJIT BANERJEE, ANALIZA EN ESTA ENTREVISTA LA DINÁMICA DE LA RELACIÓN CON AMÉRICA LATINA, LAS POSIBILIDADES DE CREAR SINERGIAS Y LAS EXPERIENCIAS EXITOSAS DE INVERSIÓN RECIENTES.

¿Cuáles son sus principales objetivos en la Confederación de la Industria India y por qué tienen un departamento para América Latina?

La labor de la CII está centrada en crear y sostener un entorno que sea conducente al desarrollo de la India. En cierto modo, somos una organización de desarrollo que hacemos un trabajo conjunto con las industrias, el Gobierno y la sociedad civil a través de procesos de consulta y asesoramiento. Tenemos un departamento internacional muy dinámico en nuestra Sede Central, en Nueva Deli, y otras diez oficinas en el exterior. De dicho departamento dependen numerosas delegaciones regionales, incluso una que está exclusivamente dedicada a la región de América Latina y el Caribe (ALC) y que ya lleva más de una década en funcionamiento. Esto nos ayuda a mantener una relación muy fuerte con los actores más importantes, como las misiones diplomáticas de ALC en la India, las misiones indias en ALC y las divisiones para la región de ALC pertenecientes a los ministerios indios de Comercio y Asuntos Exteriores. Aún más importante es el hecho de que la oficina de la CII para ALC conecte a estas partes interesadas con las industrias indias a través de plataformas adecuadas e impulse el fortalecimiento de las relaciones comerciales con la región latinoamericana.

15% DE LA
IED SALIENTE
DE LA INDIA
SE DESTINA
A AMÉRICA
LATINA

¿Qué acciones deberían emprenderse para fortalecer los lazos entre la India y América Latina en materia de inversiones?

Las empresas indias ya han realizado cuantiosas inversiones en la región de ALC, principalmente en los sectores automotor, farmacéutico, de tecnologías de la información y energético. Según datos del Ministerio de Asuntos Exteriores de la India, estas inversiones alcanzan los US\$ 20.000 millones. Esto es muy significativo, ya que se traduciría en aproximadamente un 15% del total de IED saliente de la India desde 2001. Creo que, además, va a seguir creciendo en los próximos años, a medida que América Latina siga atrayendo inversiones extranjeras de manera considerable. Si bien las crisis económicas que se producen en algunos países pueden, quizás, disuadir a ciertos inversores, otros, como los países miembros de la Alianza del Pacífico, seducen cada vez más a los inversores extranjeros. Los flujos de inversiones latinoamericanas



CHANDRAJIT BANERJEE TRABAJA EN LA CONFEDERACIÓN DE LA INDUSTRIA INDIA DESDE HACE 26 AÑOS Y ES UNO DE LOS PRINCIPALES ARTÍFICES DE SU EXPANSIÓN TERRITORIAL. DESDE 2008 SE DESEMPEÑA COMO DIRECTOR GENERAL. CURSÓ SUS ESTUDIOS DE ECONOMÍA DE LA PLANIFICACIÓN EN GRADO Y POSGRADO EN LA UNIVERSIDAD DE CALCUTA, DONDE SE GRADUÓ CON HONORES. FUE ASESOR EN DISTINTAS REPARACIONES GUBERNAMENTALES Y TAMBIÉN MIEMBRO DEL FORO ECONÓMICO MUNDIAL.

hacia la India actualmente se ubican en unos US\$ 2.000 millones, cerca de diez veces menos que las inversiones indias en la región. No obstante, se trata de inversiones muy importantes y prácticamente las 30 mayores empresas latinoamericanas que invirtieron en la India han logrado un éxito considerable. Queda aún mucho margen para incrementar las inversiones latinoamericanas en nuestro país, así como para promover proyectos conjuntos en la industria manufacturera, las energías renovables y el sector automotor.

¿Hay alguna función que podrían desempeñar las organizaciones internacionales para promover las inversiones en ambas regiones?

Especialmente los organismos de financiación del desarrollo, como el Banco Interamericano de Desarrollo y el CAF, pueden cumplir un papel importante en la promoción de las inversiones transfronterizas entre la India y América Latina. Dichos organismos pueden favorecer el desarrollo y cubrir las brechas de financiamiento que afectan a los inversores medianos y pequeños. Uno de los principales obstáculos que enfrentan los inversores es la falta de conocimiento de los mercados externos. Organizaciones como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL,

ONU) y distintos centros de investigación podrían cubrir esta enorme brecha de conocimiento y reforzar la confianza de los inversores.

AMBOS CONSTITUIMOS
ESLABONES
IMPORTANTES
DENTRO DE LA
CADENA DE VALOR
GLOBAL EN EL
SECTOR AUTOMOTOR

¿Qué tipo de acuerdos comerciales podría ayudar a promover el comercio y las inversiones Sur-Sur?

Actualmente, la India se beneficia de un Acuerdo de Comercio Preferencial (ACP) con Chile y con el MERCOSUR. Ambos acuerdos fueron muy bienvenidos por las industrias indias. No obstante, el alcance de los ACP es mucho menor que el de los Tratados de Libre Comercio (TLC) por los que abogan los países latinoamericanos a escala mundial. China, EE. UU., la Unión Europea, Japón, Corea del Sur y muchos otros han suscripto TLC con muchos países de América Latina. En este contexto, los exportadores indios enfrentan una fuerte competencia en Latinoamérica, ya que hay otros socios, signatarios de

acuerdos de libre comercio, que gozan de aranceles nulos para numerosos productos. Por consiguiente, la industria india se beneficiaría significativamente si lograra que su Gobierno firmara más TLC con ALC.

LA COOPERACIÓN
EN LA INDUSTRIA
FARMACÉUTICA
HA SIDO
MUY EXITOSA

¿Qué contribución pueden realizar en pos de estos objetivos el comercio electrónico y la transformación digital en general?

Hay muchísimas posibilidades abiertas para que la India y América Latina colaboren a través de emprendimientos conjuntos relacionados con la tecnología. Las empresas latinoamericanas pueden participar del programa del Gobierno indio llamado Digital India. Actualmente ya hay alrededor de 35 empresas tecnológicas indias en ALC y estas constituyen una fuente de empleo importante para la región. Las empresas indias de comercio electrónico han experimentado un crecimiento enorme y algunas, como Zomato y Redbus, ya han realizado inversiones en América Latina.

¿Es posible crear sinergias en los sectores industriales?

Existe un amplio margen para incrementar la cooperación en los sectores industriales y, en particular, en el manufacturero. Esto ya está sucediendo de manera notoria en el sector automotor. Ciertas empresas indias de automóviles y autopartes, como Samvardhana Motherhood Group, Hero Motocorp y JK Tyre, han invertido en cerca de 20 plantas manufactureras distribuidas en la

región de ALC. Del mismo modo, algunas empresas latinoamericanas, como la brasileña Marcopolo y las mexicanas Nemak y Metalsa, han estado realizando inversiones en la India y trabajando en proyectos conjuntos con empresas indias, como Tata Motors y Mahindra & Mahindra. Esta cooperación transfronteriza también se debe al hecho de que la India y América Latina constituyen eslabones importantes dentro de la cadena de valor global en el sector automotor. Otros sectores con potencial para el desarrollo de proyectos conjuntos similares a los anteriores son la minería, la energía y la electrónica.

¿Podría brindarnos un ejemplo de cooperación exitosa entre la India y América Latina?

La India coopera con la región de ALC de muchas maneras, pero principalmente por mecanismos bilaterales más que regionales. Hay muchísimos ejemplos de cooperación bilateral exitosa entre la India y América Latina, pero uno que sobresale pertenece a la esfera farmacéutica, donde las empresas indias ingresaron al mercado latinoamericano y ayudaron a bajar los costos de la salud pública en la región. Esto se vio facilitado inicialmente por Brasil, que invitó a las empresas farmacéuticas indias al país a finales de la década de 1990, cuando el gigante latinoamericano decidió abrir su industria de drogas genéricas a la participación de empresas extranjeras. Poco tiempo después, muchas empresas farmacéuticas indias se instalaron en países latinoamericanos, como Brasil, México y Argentina. En la actualidad, la India exporta productos farmacéuticos finales a casi todos los países de la región latinoamericana y caribeña. Esto no solo ayudó a disminuir el costo de la salud pública, sino que también estimuló a los mercados locales a volverse más competitivos a nivel mundial. 🇳🇵



Diplomacia colaborativa

Deepak Bhojwani
LATINDIA Consultancy

La India no entró en mí por la mente, sino por los sentidos.

Octavio Paz

LA DIPLOMACIA INDIA ASUMIÓ UN PAPEL PREPONDERANTE DURANTE ESTE SIGLO Y CONTRIBUYÓ A FORJAR UNA NUEVA ECONOMÍA QUE LOGRÓ LIBRARSE DE MUCHAS RESTRICCIONES Y CRECER DE MANERA EXTRAORDINARIA. NO OBSTANTE, AMÉRICA LATINA SIGUE ESTANDO DISTANTE GEOGRÁFICA Y CONCEPTUALMENTE Y LAS RELACIONES HAN ESTADO BASADAS EN PRIORIDADES BILATERALES. ES ESENCIAL REPLANTEARSE LA RELACIÓN Y COMPLEMENTAR ESTA DECISIÓN CON UNA DIPLOMACIA MÁS PERSPICAZ Y ACTIVA.

Octavio Paz, el premio Nobel mexicano y embajador en la India en la década de 1960, expresó lo siguiente: “La India no entro en mí por la mente sino por los sentidos” (1995).¹ Parece que América Latina y la India tienen “sentimientos” mutuos, pero aún deben decidirse a relacionarse.

En 1947, cuando la India se convirtió en un estado-nación, la independencia latinoamericana ya llevaba más de un siglo. Muchas sociedades de América Latina se fueron conformando a partir de descendientes europeos, africanos –en algunos casos– y con una presencia relativamente escasa de los pueblos originarios. La sociedad india era casi completamente del sur de Asia, moldeada, en parte, por la educación británica. América Latina se orientó hacia Europa y EE. UU. La India era “no alineada”. Las diferencias entre ambas civilizaciones generaron una distancia cordial, a pesar de la constante admiración mutua por ciertos aspectos de la cultura del otro.

Durante este siglo, se intensificó la impronta económica y diplomática mundial de la India, pero la de América Latina sigue estando más allá del horizonte en varios sentidos. La supuesta

razón es la distancia geográfica. No obstante, esto no representó un freno para China, cuyo comercio con la región sextuplica al de la India, ni tampoco disuadió a los indios de viajar a EE. UU., cuyas costas este y oeste están tan lejos de la India como San Pablo y México, respectivamente. Las conexiones aéreas y marítimas directas son consideradas antieconómicas. Ambas partes se perciben mutuamente como destinos turísticos exóticos, pero no han alcanzado una masa crítica de viajeros.

Las relaciones políticas y diplomáticas se establecieron poco después de 1947, dada la ausencia de disputas y una historia colonial compartida. Los primeros intercambios políticos identificaron algunos denominadores comunes, pero tuvieron poco impacto. Actualmente, la India alberga 20 embajadas de países de América Latina y el Caribe y tiene 14 en la región. También participa del G20, junto a Brasil, México y Argentina. Los foros de diálogo bilateral, los contactos con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)² y los foros subregionales brindan una matriz para el establecimiento de las relaciones.

20

PAÍSES DE LA REGIÓN
TIENEN EMBAJADAS EN
LA INDIA

La complementariedad económica es manifiesta. Las empresas indias adquieren grandes cantidades de hidrocarburos de Venezuela, México, Colombia y Brasil; aceites comestibles y azúcar de Brasil y Argentina; cobre y metales preciosos de Chile y Perú; madera de Ecuador, etcétera. A su vez, la India exporta gasoil y productos textiles y manufacturados. Durante este siglo, el comercio se aceleró a razón de un 30% anual y alcanzó los US\$ 46.000 millones en 2013-2014.³ Más tarde, se desaceleró con la caída de los precios de los productos básicos, especialmente del petróleo crudo, el principal bien importado por la India.

La relación ha estado fundamentalmente motorizada por el apoyo oficial y por las empresas privadas. En el primer caso, dicho apoyo consistió en promover una asociación estratégica con Brasil; una asociación privilegiada con México; negociaciones comerciales con el MERCOSUR, Chile y Perú; estatus de observador en la Alianza del Pacífico; inversiones en energía, principalmente en hidrocarburos; y una serie de acuerdos de colaboración en agricultura, ciencia y tecnología, comercio, etcétera. Las empresas privadas han explotado la complementariedad económica al invertir y realizar intercambios en los sectores de bienes energéticos, productos básicos, manufacturas y tecnología, en la mayoría de los casos, en beneficio mutuo. Las empresas indias reconocen a América

Latina como un mercado importante para los automóviles, los productos químicos, los farmacéuticos y los productos de ingeniería. Hay más de dos docenas de empresas informáticas indias que tienen centros de desarrollo y servicios en la región latinoamericana.

PROBLEMAS Y OBSTÁCULOS

Ambas partes todavía tienen que identificar los ingredientes que impulsarán los intercambios y realizarán la sustancia de una relación que está muy lejos de explotar todo su potencial. Si bien la tarea parece más complicada para la India, que tiene que lidiar con más de 20 países, la complejidad de su economía política también deja perplejos a muchos latinoamericanos. Dada la falta de cohesión y los niveles relativamente superficiales de integración latinoamericana –comparados con los de la ASEAN o los de la Unión Europea–, la India hace negocios bilateralmente y, de manera ocasional, participa de diálogos a nivel regional.

Las vicisitudes políticas y las corrientes ideológicas fluctuantes han tenido un impacto sobre los intentos tendientes a construir amistades duraderas. La falta de dedicación, la atención diplomática insuficiente, la poca familiaridad idiomática, la ausencia de una diáspora y las apuestas generalmente más moderadas que las realizadas con otros socios internacionales conspiraron para mantener a ambas partes en la oscuridad acerca de distintos aspectos de su entorno político que eran importantes para la relación. El acercamiento a Brasil durante la presidencia de Lula (2003-2010) dio lugar a que, en los últimos años, se produjeran intercambios más rutinarios y menos ambiciosos. Esto llevó al abandono y, prácticamente, a la desaparición

del foro India-Brasil-Sudáfrica (IBSA), creado en 2003. La consolidación de la democracia y las políticas centristas ayudaron a que ambos lados se centraran en los aspectos esenciales de sus relaciones.

Un elemento importante que afecta a la esencia de la relación es la salud de la economía. La economía india sobrevivió a la última recesión mundial y sigue creciendo a más del 7%, con perspectivas optimistas hacia el futuro (Banco Mundial, 29 de mayo de 2017). América Latina no tuvo tanta suerte. El FMI (2017) pronostica que el crecimiento será del 1,1% en 2017 y del 2% en 2018, después del estancamiento de 2015 y de la contracción del 1% en 2016. En el mediano plazo, se espera que el crecimiento permanezca en un nivel moderado del 2,6%. Algunos de los principales socios económicos de la India están batallando contra estas dificultades: Brasil va a crecer solamente un 0,2%; Chile y México, un 1,7%; Perú, Colombia y Argentina van a crecer un poco más. La India está centrada en las importaciones de productos semielaborados o materias primas y en las inversiones en estos sectores. Los menores niveles de crecimiento pueden hacer que los gobiernos latinoameri-

canos abran sus economías y ofrezcan más incentivos. Esto también puede afectar a las exportaciones indias.

Las altas tasas de crecimiento de la India traen aparejado un incremento de la demanda de energía, alimentos, minerales y otros productos. A medida que las industrias indias se expanden, ven con cada vez más interés a los mercados que albergan a 600 millones de consumidores de ingresos medios en América Latina. Los gobiernos y los centros empresariales latinoamericanos reconocen el potencial que ofrece la India como destino de sus recursos y como fuente de inversiones. También entrevén las oportunidades de agregar valor si aprovechan las fortalezas de la India, no solo en el sector informático, sino también en las energías renovables, la industria automotriz, la farmacéutica y otras áreas.

Se estima que las inversiones indias en los sectores latinoamericanos de hidrocarburos, farmacéuticos, automóviles, elaboración de productos agrícolas, ingeniería, textiles, químicos y electrónicos llegan a alrededor de US\$ 20.000 millones,⁴ lo cual implica que tienen interés en que América Latina prospere. La impronta de las empresas latinoamericanas en la India es

LECCIONES DE EXPERIENCIA

Significó un notorio revés el proyecto Mutún de acero y mineral de hierro, llevado adelante en Bolivia por la empresa india Jindal en 2006, con una inversión proyectada de más de US\$ 2.000 millones. Este proyecto fue abortado por el Gobierno boliviano en 2012, que alegó la falta de inversiones oportunas por parte de Jindal. Las secuelas del hecho todavía perduran (*Business Standard*, 20 de enero de 2013). Otros proyectos fallidos de gran notoriedad incluyen el de Essar Steel, en Trinidad y Tobago; los emprendimientos en hidrocarburos de Reliance Industries, en Perú y Colombia; y el de la empresa petrolera ONGC, en Cuba. Un mercado brasileño volátil forzó a Shree Renuka Sugars (cuya inversión fue de US\$ 600 millones) y a Hindalco a deshacerse de una planta cada una para reducir su deuda en 2016. Estos ejemplos representan un aprendizaje para el futuro.

mucho menor. Si bien el mercado indio, obviamente, es atractivo y el Gobierno actual apoya las inversiones extranjeras en manufacturas nacionales, muchos factores –algunos genuinos, otros imaginarios– siguen inhibiendo la participación de las empresas latinoamericanas en la India. A través de su programa Hecho en la India, el Gobierno actual eliminó varios obstáculos al comercio, pero aún necesita mejorar su posición en el *ranking* del Índice de facilidad para hacer negocios del Banco Mundial, que actualmente ubica al país en el puesto 130.

En 2015-2016, América Latina dio cuenta de menos del 3% de las exportaciones indias y de apenas algo más del 5% de las importaciones indias del mundo. La composición del comercio la hace vulnerable a las tendencias económicas y tecnológicas globales. Según la Dirección General de Comercio Exterior, las importaciones de hidrocarburo desde América Latina cayeron de US\$ 24.500 millones en 2013-2014 a US\$ 19.990 millones en 2014-2015, y a apenas por debajo de los US\$ 10.000 millones en 2015-2016 y 2016-2017. Un problema similar, aunque menos grave, se da en el caso del cobre chileno. Dada la situación precaria que enfrentan sus exportaciones a la India, los gobiernos latinoamericanos se concentran en mejorar los términos de intercambio.⁵ Los regímenes más dinámicos están negociando una reducción de las barreras comerciales y no arancelarias y el otorgamiento de incentivos a las inversiones, pero no hay muchas conversaciones tendientes a llevar adelante iniciativas importantes, como el financiamiento institucional o los proyectos de infraestructura.

El Banco Interamericano de Desarrollo publicó un informe (Mesquita Moreira, 2010) donde señala el potencial de la India para emular el desem-

peño económico de China y la enorme oportunidad que entraña para generar más comercio y cooperación, pero también plantea un interrogante acerca de los posibles desafíos. Asimismo, el trabajo enfatiza que, para impulsar el comercio, tanto la India como América Latina tienen que reducir los aranceles y las barreras que obstaculizan los intercambios.

El arancel promedio de la India sobre los bienes agrícolas latinoamericanos era del 65%, más de cinco veces el arancel promedio de China, que se ubica en el 12,5%. Si bien los aranceles latinoamericanos sobre los bienes indios eran menores –9,8% para las manufacturas–, todos se encontraban por encima del rango de la OCDE, que oscilaba entre un 4% y un 6%. Una reducción del 10% de los aranceles promedio sobre los productos indios podría incrementar las exportaciones de estos a Chile y Argentina un 36%.

La conectividad física, un elemento vital para el crecimiento futuro del comercio, fue el otro obstáculo identificado; específicamente, los altos costos de transporte. A diferencia de China, la India no tiene servicios de envíos directos hacia la región. La dispersión de las poblaciones y de los mercados latinoamericanos hace que los costos de transporte desde la India se tornen más relevantes para las exportaciones indias comparados con aquellos de las exportaciones latinoamericanas a la India, que consisten, principalmente, en envíos de productos básicos a granel. Como se indica en Bhojwani (2015, 133), las empresas indias que realizan envíos a Brasil no pueden acceder automáticamente a todos los demás países y mercados de la región, dados los problemas de infraestructura y conectividad. La economía de la industria del transporte marítimo llevó a la interrupción de algunos intentos que se habían

realizado en la década de 1980 (Bhojwani, 2015, 130). Lamentablemente, ninguna de las dos partes realizó ningún esfuerzo institucional para asegurar la viabilidad de los envíos directos, ni siquiera de las instalaciones de almacenamiento.

La naturaleza complementaria de las economías de la India y América Latina genera las condiciones para una relación mutuamente beneficiosa, pero el descuido puede dar lugar a la indiferencia. Los importadores de aceites comestibles o azúcar de Brasil y Argentina, al igual que los importadores de petróleo crudo o cobre, quedan librados a su suerte. Poco se hace para identificar y aprovechar las sinergias o las oportunidades. Los empresarios indios consideran que las posibilidades de colaboración en los oleoductos, el arrendamiento de tierras, la capacidad portuaria y ferroviaria, las refinerías, las instalaciones de almacenamiento, etcétera, en América Latina implican ir demasiado lejos y por eso no se han aventurado a promover las inversiones en sectores complementarios para asegurarse los suministros y agregar valor.

A diferencia de otros actores que participan en América Latina –EE. UU., Europa, China, Japón, Corea–, la India todavía tiene que plantearse su participación en las instituciones financieras latinoamericanas, como el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Andina de Fomento, el Banco Centroamericano de Integración

Económica, etcétera. Esto la mantiene afuera de los foros necesarios para participar en los proyectos que se llevan adelante en la región. En algunos pocos proyectos, fructificaron líneas de crédito indias dispersas, que son mínimas comparadas con los emprendimientos más ambiciosos financiados y ejecutados por otros actores en la región. No existen conexiones bancarias bilaterales. Hay una sucursal mayorista aislada del State Bank of India en San Pablo. La sede de Washington DC del Exim Bank de la India, responsable de administrar las incipientes líneas de crédito, operativamente está todavía más lejos.⁶ A su vez, los bancos latinoamericanos aparentemente ni siquiera se han fijado en la India.

Los negocios indolatinamericanos han dejado una huella a través de emprendimientos como las adquisiciones del Birla Group (Hindalco) en la industria brasileña del aluminio; la adquisición de una planta de acero en la India (Kalyani) por parte de la brasileña Gerdau; la empresa conjunta entre Marco Polo (Brasil) y Tata para la construcción de carrocerías de ómnibus en la India; las más de 350 pantallas de cine compradas y explotadas por la empresa mexicana Cinépolis en la India; las líneas de ensamblado de las empresas automotrices Mahindra y Hero en Sudamérica; la presencia de UPL en el mercado latinoamericano de agroquímicos; las numerosas operaciones de las empresas farmacéuticas indias en todo el continente latinoamericano; y las importantes inversiones de miles de millones de dólares por parte de las empresas estatales indias en la explotación de hidrocarburos en Brasil, Colombia y Venezuela.

No obstante, la falta de la presencia institucional y la inteligencia de mercado suficientes puede haber sido la razón subyacente en algunos contratiempos.

65%

ES EL ARANCEL
PROMEDIO SOBRE
BIENES AGRÍCOLAS
DE AMÉRICA LATINA

LA INDIA NECESITA INTEGRARSE A LAS CADENAS DE VALOR LATINOAMERICANAS

En el sector informático florece una relación más afortunada. Más de dos docenas de empresas indias han instalado centros de desarrollo y servicios, centros de tercerización de procesos empresariales inclusive, a lo largo de toda la región latinoamericana. Los modelos de “deslocalización cercana” se basan en la experiencia y el *software* de la India, los recursos humanos de América Latina y la ventaja de trabajar en los husos horarios de América. Con apenas algunos cientos de técnicos del país de origen, las principales empresas de *software* de la India emplean, entrenan y empoderan a decenas de miles de trabajadores latinoamericanos, aprovechan sus capacidades lingüísticas para los mercados locales, europeos y norteamericanos y evitan la necesidad de obtener visas de largo plazo para más empleados indios.

La última proeza económica de la India le debe mucho a esta diáspora intrépida, especialmente por el mundo desarrollado, pero también en Asia y África. La diáspora anglohablante en el Caribe occidental tiene poca influencia en América Latina, que alberga a pequeñas comunidades de origen indio, especialmente dedicadas al comercio o los servicios. Casi no hay industriales o empresarios indios instalados de la región con peso para actuar como núcleos para sus antiguos compatriotas en Latinoamérica o catalizar las inversiones desde la región

hacia la India, un modelo que sí generó vínculos dinámicos con otros países. Su situación económica modesta no genera niveles de remesas ni de turismo que garanticen la atención concedida a las comunidades de origen indio en otros lugares. Esta quizás sea la única región donde los profesionales son más numerosos que otros inmigrantes de la India.

La falta de fluidez en español o portugués es una desventaja muy importante para las empresas indias, cuyo crecimiento muchas veces depende, por tanto, de sus colaboradores locales. La falta de familiaridad con el espíritu de la India también es un obstáculo para las empresas latinoamericanas que quieren establecerse allí. Esto exige un enfoque que inculque una valoración más profunda del contexto histórico, social y lingüístico en el que se fundarán y se desarrollarán los negocios. Cada vez hay más estudiantes de español en la India, pero todavía falta tomar verdadera conciencia de la cultura y del contexto de América Latina. La perspicacia de las empresas puede superar algunos impedimentos, pero no puede establecer una presencia corporativa efectiva ni formar grupos de presión que protejan los intereses empresariales, sin un compromiso que vaya más allá de lo fundamental.

EL CAMINO A SEGUIR

La distancia que separa el contenido de la relación de su potencial, cuando se la compara con las relaciones de América Latina con China o, incluso, con Corea del Sur, pone en cuestión el compromiso asumido por ambas partes. En este siglo de diplomacia frenética, una falta de visión o de entendimiento lleva a bloqueos mentales que impiden la interacción.

La India y América Latina necesitan comprender mejor sus respectivas realidades políticas, dotaciones de recursos, capacidades y prioridades, más allá de las experiencias de diplomáticos transitorios. Ambas partes necesitan definir sus prioridades una vez que hayan evaluado de manera realista sus capacidades y las perspectivas de colaboración. Esto exige una estrategia minuciosa. América Latina actúa a través de múltiples capas de organizaciones regionales y subregionales, de modo que, indudablemente, la India necesita tomar la iniciativa para identificar y activar a los principales actores y foros.

La articulación de una estrategia debe comenzar con un análisis riguroso del estado actual de la relación. Este debe desagregarse a nivel subregional y, donde sea necesario, identificar problemas específicos de cada país. La falta de memoria institucional en ambas partes exige la verificación de hechos cruciales y de estadísticas actualizadas. Luego vendrá la articulación de las metas, un programa y una estructura para el diálogo a nivel regional. Este deberá incluir elementos de la declaración conjunta de la India y la CELAC, formulada en 2012 después de la primera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores.⁷ La declaración identificó áreas políticas, económicas y tecnológicas –entre otras– de colaboración real y potencial. En la mayoría de los casos, los compromisos quedaron en el papel. Ni siquiera se

cumplió la promesa mínima de llevar a cabo reuniones anuales de ministros de Relaciones Exteriores.

La principal fuerza motriz es la voluntad política. Casi todas las visitas recientes de primeros ministros indios a la región han estado relacionadas con eventos multilaterales. Ambas partes necesitan prestarse más atención mutuamente. La necesidad de elevar el perfil de América Latina en la diplomacia india es fundamental. Esto fue lo que ocurrió con el Sudeste Asiático y con África. Se organizaron reuniones cumbre, se firmaron acuerdos comerciales y de otro tipo y se invirtieron cuantiosos fondos oficiales en infraestructura y otros proyectos para potenciar dichas relaciones. El comercio de la India con 54 países de África –cerca de US\$ 70.000 millones– es comparable, en volumen y composición, con su comercio con 34 países de América Latina y el Caribe. No obstante, en comparación, la atención destinada a África es mayor.⁸

Las iniciativas políticas tienen que estar sustentadas en la interacción económica y social. La consolidación de una matriz jurídica a través de acuerdos para la protección de las inversiones, para evitar la doble imposición fiscal, para regular las extradicciones, la inmigración y las líneas de crédito, para eliminar los obstáculos regulatorios, etcétera, son tan importantes como los foros que institucionalizan el diálogo entre los gobiernos y otras partes involucradas.

Un análisis de las sinergias existentes puede ayudar a generar contrapartidas a ambos lados, que servirán como una forma de presionar en pos de los intereses comunes. Ejemplos de esto son los institutos de investigaciones agrícolas y científicas. Es necesario estudiar en profundidad las áreas donde residen las fortalezas y las

50

PAÍSES DE ÁFRICA SE
NECESITAN PARA IGUALAR
EL COMERCIO CON ALC

5

VECES MAYOR QUE EN
CHINA ES EL ARANCEL
INDIO A PRODUCTOS
AGRÍCOLAS

complementariedades. La proeza latinoamericana en agricultura, energías renovables e ingeniería social puede ser correspondida por los avances de la India en *software*, espacio exterior y biotecnología.

El Departamento de Comercio de la India tiene, desde 1997, un programa vigente llamado Focus Latin America & Caribbean (Focus LAC), el cual se prorroga periódicamente, la última vez, hasta 2019. El programa, básicamente, brinda financiamiento y asistencia para los exportadores indios hacia América Latina. Recientemente, comenzó a negociar tratados de libre comercio –o de comercio preferencial– con algunos países clave de América Latina: la ampliación del ACP existente con Chile y el MERCOSUR y el inicio de negociaciones para suscribir acuerdos similares con Perú, Ecuador y Colombia.⁹ Esta colaboración necesita intensificarse.

Los documentos sobre políticas de China emitidos entre 2008 y 2016¹⁰ sobre sus relaciones con América Latina esbozan, en cierto nivel de detalle, la metodología específica de interrelación con la región, refrendadas por gobiernos latinoamericanos de diferente signo político. Estos acuerdos pusieron a China en una posición de peso en aspectos vitales de su política económica (Wilson, 2015). No obstante, la receta china puede no aplicarse para la India.

La India no puede alcanzar los logros de China en el futuro próximo en

cuanto a su influencia en la región y tiene que concentrarse en ir acumulando progresivamente. Incluso esto requiere enfocarse mejor. Definir las áreas y los foros de colaboración, postular las prioridades y los interlocutores en ambas partes, construir una memoria colectiva compartida, hacer el seguimiento de los calendarios de los proyectos, todo esto es esencial si la India quiere tener éxito en América Latina. Hay un abismo respecto del reconocimiento de las marcas de los productos indios en Latinoamérica comparado con el de las industrias de Europa, EE. UU., China, Japón o Corea. Un salto cuantitativo presupone cierta intervención oficial e institucional, determinación y tesón.

La India tendrá que calibrar su campaña teniendo en cuenta las nuevas realidades de una América Latina actual más dinámica. La integración subregional ha logrado avances, como lo demuestran el éxito y el atractivo de la Alianza del Pacífico, así como el potencial rejuvenecimiento del MERCOSUR. Un acercamiento entre los dos bloques puede allanar el camino de la India hacia la región y generar un foro común de diálogo y negociación. En este marco, la India deberá ser más proactiva para integrarse en las cadenas de valor latinoamericanas.

Tradicionalmente precavida –a veces, letárgica– la diplomacia tiene que dar lugar a un intento más firme de comunicar el compromiso de los gobiernos y las partes interesadas que realmente tienen voluntad de asociarse para llevar adelante programas ambiciosos. El acercamiento tardío de la India a la APEC y a otros foros, en los que los actores clave de Latinoamérica son cada vez más activos, será esencial para el éxito de esta campaña.

La incipiente cooperación en sectores e industrias estratégicos requiere

más atención. La India mantiene vínculos bilaterales con Brasil a través de la compra de aeronaves –civiles y militares–; en ejercicios marítimos a través del foro IBSA; y en situaciones de conflicto internacional en los BRICS. También les vendió a algunos países latinoamericanos helicópteros, vehículos blindados y equipamiento no letal. Hay margen para intensificar la cooperación en sectores como el del espacio exterior, la energía nuclear, el mantenimiento del equipamiento para la defensa y los asuntos relacionados con el terrorismo. A pesar de los acuerdos en algunos de estos sectores, la cooperación ha sido mínima y tiene que ser impulsada por los gobiernos.

China extiende su poder blando en la región a través de los institutos Confucio, los fuertes vínculos académicos y la propagación de su lengua. La difusión de su industria cinematográfica podría eclipsar la imagen popular de Bollywood, pero no ha logrado comercializarse bien. La India también debería fortalecer aquellos aspectos de la relación que marcan una diferencia entre el país y China. Estos podrían incluir las fortalezas de la civilización india, su gobierno democrático, que exige transparencia y responsabilidad, y cuestiones multilaterales en las que América Latina se identifica mucho más con la India que con China.

Si bien la India tiene una imagen muy positiva, en tanto civilización que engendró el yoga, la música y las danzas clásicas, y otras expresiones similares, las interacciones académicas han sido limitadas. Esta laguna tiene raíces históricas y lingüísticas. Los intentos por remediarla han sido tibios. El Programa Indio de Cooperación Técnica y Económica (ITEC)¹¹ ofrece algunos cientos de becas técnicas por año para participantes latinoamericanos. A pesar de contar con términos muy atrac-

tivos –con todos los gastos pagos– para tomar cursos de entre algunas semanas y algunos pocos meses en las instituciones indias más prestigiosas, las becas están subutilizadas y no han tenido demasiada retroalimentación. Las becas culturales con todos los gastos pagos son difíciles de conseguir en ambos lados.

El acercamiento cultural es esencial si se pretende que las poblaciones puedan valorar mutuamente sus realidades de manera más auténtica. También ayudará a generar la fuerza de trabajo necesaria, a medida que se intensifiquen las relaciones económicas y comerciales y, desde luego, el turismo. Eventualmente, los vínculos entre las instituciones académicas, los laboratorios de ideas, los medios y otras partes interesadas brindarán la matriz intelectual que necesitan los responsables de políticas. Para esto, los laboratorios de ideas y las universidades deberán centrarse más en la relación y contar con la ayuda oficial que sea necesaria.

Por sobre todas las cosas, el Gobierno indio –por defecto, el principal impulsor– debe mostrarse más sensible a la realidad latinoamericana. Los intercambios bilaterales tienen que sincronizarse para asegurar que los hechos disruptivos, como las devaluaciones de la moneda y las distorsiones del mercado, puedan sobrellevarse. Estar en sintonía exige comunicación y diálogo.


UNA TAREA INSTITUCIONAL

El papel internacional de la India se ha redefinido en el último siglo. La no alineación del siglo xx y el Nuevo Orden Económico Internacional han dado lugar a una visión y misión más pragmática y realista. A pesar de que los otrora aliados, como Rusia, siguen

siendo importantes, se han forjado nuevas alianzas y se han identificado posibles adversarios. Con poca historia en común, las relaciones con América Latina se han forjado fundamentalmente sobre la base de las sinergias bilaterales.

Ha habido algún grado de diplomacia colaborativa en temas como el cambio climático, las reglas del comercio internacional y la lucha contra el terrorismo y el crimen organizado. Ciertos sectores estratégicos, como los de defensa, armamentos, espacio exterior, etcétera, han sido testigos de intercambios periféricos, pero nada se compara ni siquiera con una definición convincente de intereses comunes específicos. La búsqueda de la India por obtener un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU en-

cuentra un socio en Brasil, pero se enfrenta con Argentina, Colombia y México, entre otros, por razones que poco tienen que ver con el reclamo indio.

Los vínculos crecientes a través de los intercambios económicos y culturales, el turismo, la reducción de las barreras lingüísticas y la valoración mutua de la riqueza de las respectivas civilizaciones van generando cada vez más conciencia, a ambos lados, más allá del reino de lo exótico. El advenimiento de una comunidad indolatinoamericana no resulta inconcebible, pero presupone un trabajo institucional y gubernamental muy amplio. Cuando esto ocurra, la India y América Latina habrán emprendido firmemente el camino de una asociación que no requerirá más impulsos externos. 

NOTAS

¹ Latindia, neologismo que da nombre a este libro, es también el título de la firma del autor, con *copyright* en India, quien ha permitido su uso para los fines de este libro.

² Ministerio de Asuntos Exteriores de la India (2017).

³ Cifras de comercio y detalle de los productos básicos de la Dirección General de Comercio Exterior de la India, www.dgft.gov.in. El ejercicio fiscal de la India comienza el 1.º de abril y finaliza el 31 de marzo.

⁴ Informe del Sexto Cónclave India-América Latina y el Caribe, Confederación de la Industria India, octubre de 2015, www.cii.in.

⁵ El ACP ampliado de Chile con la India, vigente desde mayo de 2017, debería generar mejores condiciones para los productos semielaborados de cobre. Asimismo,

el aceite de soja argentino está ganando terreno en el enorme mercado de aceites comestibles de la India (Jadhav, 30 de marzo de 2015).

⁶ Para más detalles sobre este tema, ver las páginas 147-149 del capítulo 6 de Bhojwani (2015).

⁷ Ministerio de Asuntos Exteriores, Gobierno de la India, www.mea.gov.in.

⁸ Para más detalles sobre este tema, ver la página 208 del capítulo 9 de Bhojwani (2015).

⁹ www.commerce.gov.in.

¹⁰ Para consultar los textos completos de los documentos de políticas de China, ver Embajada de la República Popular de China en la India (5 de noviembre, 2008) y Xinhua (24 de noviembre, 2016).

¹¹ www.itec.mea.gov.in.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial. "India's Economic Fundamentals Remain Strong; Investment Pick-up Needed for Sustained Growth, says New World Bank Report". The World Bank Group. Nueva Delhi, **29 de mayo, 2017**.

Bhojwani, D. 2015. *Latin America, the Caribbean and India: Promise and Challenge*. Nueva Delhi: Pentagon Press. **Business Standard.** "Jindal Steel's \$21-bn Project Gets Bolivian Boot". Bombay, **20 de enero, 2013**.

Embajada de la República Popular de China en la India. "China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean". <http://in.china-embassy.org>. **5 de noviembre, 2008**.

FMI. 2017. *Regional Economic Outlook: Western Hemisphere*. Washington DC: IMF.

Jadhav, R. "Palm Oil Share in India's Edible Oil Imports Seen at 9-Year Low- Industry". Reuters. **30 de marzo,**

2015.

Mesquita Moreira, M., coordinador. 2010. *India: Oportunidades y desafíos para América Latina*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Ministerio de Asuntos Exteriores de la India. 2017. "Bilateral/Multilateral Documents". Gobierno de la India. www.mea.gov.in.

Paz, O. 1995. *Vislumbres de la India*. Seix Barral.

Wilson, J. 2015. "China's Military Agreements with Argentina: A Potential New Phase in China-Latin America Defense Relations". Staff Research Report. U.S.-China Economic and Security Review Commission.

Xinhua. "Full text of China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean". <http://news.xinhuanet.com>. **24 de noviembre, 2016.**

MÁS ALLÁ DE LA RECUPERACIÓN

LA COMPETENCIA POR LOS MERCADOS EN LA ERA DIGITAL

Coordinado por
Paolo Giordano

Sector de Integración y Comercio





Reforma bancaria e integración al mundo

Suman Bery¹
Bruegel

El problema de la India resultó ser el problema del mundo.

Salman Rushdie

ESTE ENSAYO SE CENTRA EN LAS REFORMAS RECIENTES AL SECTOR MONETARIO DE LA INDIA Y REALIZA UNA COMPARACIÓN CON CUATRO ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS (ARGENTINA, BRASIL, CHILE Y MÉXICO). SE PRESTA ESPECIAL ATENCIÓN A LOS DESARROLLOS DE POLÍTICAS FINANCIERAS INDIAS QUE TIENEN UN IMPACTO TRANSFRONTERIZO.² SE OBSERVA CÓMO LOS FLUJOS FINANCIEROS DIRECTOS ENTRE LOS MERCADOS EMERGENTES TIENDEN A SER MUCHO MENORES QUE EL COMERCIO Y LOS FLUJOS DE INVERSIONES DIRECTAS.

Luego de la crisis financiera de Estados Unidos y Europa, las secuelas de lo que fue casi un derrumbe siguen poniendo a prueba a la ortodoxia monetaria y financiera de los países metropolitanos. También sigue habiendo debates muy fuertes acerca del acierto, la efectividad, la sostenibilidad y la equidad distributiva de las políticas adoptadas antes de la crisis y en respuesta a esta. A su vez, este descalabro intelectual afectó el ya frágil consenso entre los profesionales acerca de cuál es el mejor camino para realizar reformas monetarias y financieras en los mercados emergentes.

En la India, el año 2007 marcó el inicio de una revisión de todo el sector financiero del país, encomendada durante el Gobierno del primer ministro Dr. Manmohan Singh. Dicha revisión se publicó finalmente dos años más tarde (Gobierno de la India, 2009)³ y fue liderada por el Dr. Raghuram Rajan, que en aquel momento se encontraba en la Universidad de Chicago y más tarde (2013-2016) pasó a ser el gobernador del banco central de la India, el Banco de la Reserva de la India (RBI).⁴ Si bien al principio se le prestó poca atención, el análisis y las recomendaciones del informe fueron reflatados una vez que pasó lo peor de la crisis mundial.

Este trabajo comienza con una comparación de la economía india con las de sus pares latinoamericanos seleccionados (salvo Chile, los otros tres

países de América Latina incluidos en el estudio son miembros del G20, al igual que la India) y también ubica al sistema financiero de la India dentro del contexto internacional. A continuación, se presenta una síntesis de las instituciones del sector financiero de la India y del contexto político cambiante que afectó a dicho sector a lo largo de las últimas cinco décadas.

La discusión luego se centra en la última década y examina los dos desarrollos monetarios más importantes ocurridos durante el mandato del actual primer ministro de la India, Narendra Modi (2014-actualidad): una reforma profunda del régimen de política monetaria y el retiro (la entrega obligatoria) de los billetes de alta denominación en poder del público, medida que en la India se dio a conocer como “desmonetización”. A partir del precedente indio, este trabajo pone el foco en el sector bancario y en la deuda pública, y hace apenas una breve referencia a la evolución de los mercados de bonos corporativos, valores y seguros.⁵

El tema central de este trabajo es el papel (todavía amplio –aunque en gradual disminución–) del Gobierno de la India en el mercado de dinero y los bancos. Se ponen de relieve dos dimensiones de esta dominancia: la propiedad mayoritariamente estatal de una gran porción del sistema de bancos comerciales (que llega al 70% de los activos del sistema bancario) y la preferencia de una porción significa-

CUADRO 1
LA INDIA Y CUATRO ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS: TAMAÑO DE LA ECONOMÍA (2015)

PAÍS	PIB PER CÁPITA, PPA (\$ INTERNACIONALES CONSTANTES DE 2011)	PIB NOMINAL (MILES DE MILLONES DE US\$ CORRIENTES)
Chile	22.197	241
Argentina	19.102	585
México	16.490	1.144
Brasil	14.533	1.804
India	5.733	2.089

Fuente: Banco Mundial. Base de datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial, consultada en junio de 2017.

tiva de los activos del sistema bancario por invertir en deuda pública, nominalmente por razones de prudencia pero, en realidad, para apoyar la gestión de la deuda pública.⁶ Al mismo tiempo, las autoridades indias siguen oponiéndose a emitir deuda soberana en el exterior e imponen limitaciones estrictas (que, de todos modos, se van flexibilizando) a la propiedad extranjera de deuda pública interna. Si bien el efecto neto de estas fuerzas opuestas sobre los costos de financiamiento del Gobierno no queda del todo claro, sumadas aseguran que la deuda pública siga siendo una especie de “jardín vallado” que, potencialmente, impide una integración más estrecha entre los mercados de dinero mundiales y el indio, y elimina un factor disciplinador de las finanzas públicas. El trabajo culmina contrastando la experiencia de la India con aquella de sus pares latinoamericanos seleccionados y extrayendo algunas conclusiones acerca de cómo el sector financiero podría evolucionar a lo largo de la próxima década.

INDIA Y AMÉRICA LATINA

La India es más pobre, más populosa y está mucho menos urbanizada que los países latinoamericanos con los

que la comparamos. A pesar del robusto crecimiento de la India a lo largo de los últimos 25 años, su ingreso real per cápita sigue siendo aproximadamente la mitad del de los miembros más pobres del G20 que le siguen (Indonesia, Sudáfrica y China); cerca del 40% del de Brasil y México; y aproximadamente un cuarto del de Argentina y Chile. La importancia económica creciente de la India en el mundo es, por lo tanto, antes que nada, reflejo de su vasta población y de su perfil demográfico, que promete una fuerza de trabajo en constante crecimiento hacia el futuro. El considerable impacto financiero mundial de China sugiere que el tamaño absoluto de la economía y aquel del sistema financiero, medidos según los tipos de cambio de mercado, también constituyen un indicador igualmente relevante. Al tipo de cambio de mercado, se estima que, en 2017, la economía india es apenas mayor que la de Brasil y su tamaño es casi un 60% del de los países latinoamericanos usados en la comparación tomados en conjunto (cuadro 1). Los gráficos 1 y 2 muestran que la India está más cerca de Chile, tanto en su tasa de inversión como en su capacidad para financiar dichas inversiones con fuentes internas, como refleja la magnitud de su déficit de cuenta corriente.

Los datos del Banco de Pagos Inter-

nacionales (BPI) –que no están disponibles para China– sugieren que, a fines de 2016, el total de pasivos de los bancos autorizados de la India ascendía a alrededor de US\$ 2 billones (cuadro 2). Esto significa que dichos bancos autorizados tienen aproximadamente el mismo tamaño que los de Corea, o un 40% de aquel de los sistemas bancarios del Reino Unido, Francia y Alemania, que se encuentran todos en el rango de los US\$ 6-7 billones.

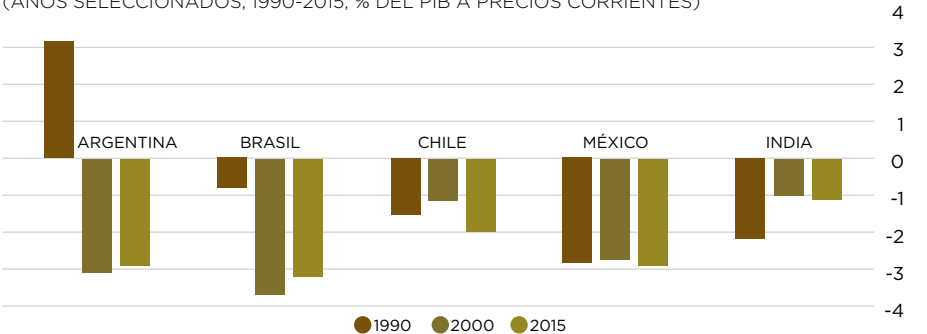
UN PANORAMA INSTITUCIONAL
DE LAS FINANZAS

Como ya señalamos, la intermediación financiera formal en la India estuvo tradicionalmente dominada por bancos comerciales tomadores de depósitos (Mohan y Ray, 2017).⁷ Si bien hay diversas variantes, en general se centra en 53 bancos comerciales autorizados, que operan con una licencia nacional y están regulados y supervisados por el RBI. Los bancos más grandes del país fueron progresivamente nacionalizados en tres oleadas, entre 1955 y 1980 y, de acuerdo con la práctica india, se

los llamará bancos del sector público. En total, son 27. Normas de propiedad similares fueron impuestas sobre los seguros generales y de vida, las jubilaciones y los fondos mutuos como parte del mayor “giro a la izquierda” que se produjo durante el mandato de la primera ministra Indira Gandhi (1966-1977; 1980-1984).

Es posible que la propiedad estatal haya asegurado la estabilidad financiera, al proporcionarles a los depositantes en estos bancos garantías ilimitadas⁸ a los depósitos (más adelante se analiza en detalle esta vulnerabilidad). La compulsión política de los sucesivos Gobiernos por mantener el control mayoritario, sumada a presiones fiscales sostenidas y en aumento, hicieron que estos bancos sufriesen cada vez más limitaciones de capital.⁹ Su baja rentabilidad refrenó aún más su capacidad para generar capital a partir de ganancias no distribuidas. Con los cambios acaecidos en las corrientes ideológicas, los últimos Gobiernos experimentaron con cautela al autorizar “promotores” locales cuidadosamente seleccionados para que establezcan bancos comerciales totalmente nue-

GRÁFICO 1
SALDO DE CUENTA CORRIENTE, LA INDIA Y PAÍSES LATINOAMERICANOS INCLUIDOS EN LA COMPARACIÓN
(AÑOS SELECCIONADOS, 1990-2015, % DEL PIB A PRECIOS CORRIENTES)



Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial.

vos. Estos nuevos “bancos del sector privado” son gerenciados profesionalmente y cuentan con una amplia base de accionistas que incluye a inversores nacionales y extranjeros. Un impulsor importante de dichos promotores –en muchos casos, antiguas entidades financieras nacionales– fue captar depósitos minoristas estables de costo relativamente bajo, escapando así al alto costo de la financiación mayorista a plazo, ya sea nacional o extranjera.

Si bien las experiencias fueron variadas, los bancos líderes recientemente autorizados tuvieron un buen desempeño en términos de rentabilidad, tecnología y capitalización de mercado, aunque aún no hayan alcanzado una escala nacional. Del lado de los activos, estos bancos “nuevos” del sector privado¹⁰ utilizaron su acceso a los mencionados depósitos minoristas de bajo costo relativo para financiar carteras de créditos al consumo de alta rentabilidad. El financiamiento de proyectos de gran escala, más riesgosos, y una importante presencia de sucursales rurales siguieron perteneciendo al dominio exclusivo de los bancos del sector público; de hecho, este papel se reforzó aún más con la reestructuración de las antiguas entidades financieras nacionales. Si bien los bancos dominan el terreno del financiamiento corporativo y son los jugadores más importantes tanto en los mercados de deuda pública como de divisas, los mercados de valores y los de seguros maduraron en términos de escala y de reglamentaciones.

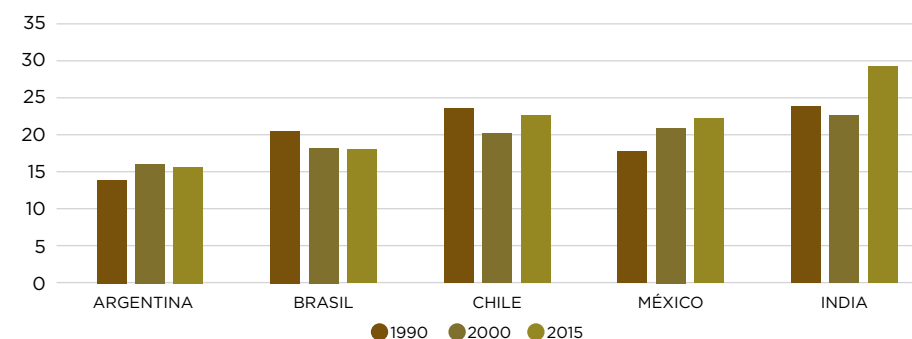
METAS DE LA ÚLTIMA REFORMA BANCARIA

El cambio de modelo de desarrollo que realizó la India a principios de la década de 1990 implicó que los merca-

dos y el sector privado adquirieran un papel más importante y también trajo aparejada una visión más favorable de los beneficios de la integración mundial (Ahluwalia, 2002; Garnaut, 2004). En los veinticinco años transcurridos desde entonces, se avanzó de manera constante pero cautelosa para lograr la correspondiente reestructuración de las finanzas. Las experiencias latinoamericanas de los años ochenta tuvieron mucha influencia sobre el modo de pensar en la India, para bien y para mal; puede consultarse una discusión al respecto en Faruqi (1994). Durante el mismo período, el sistema financiero mundial experimentó una desregulación radical, con un crecimiento explosivo de las finanzas (a veces llamado “hiperfinanciarización”), crisis regionales recurrentes, una recesión profunda y una década de expansión de la hoja de balance sin precedentes en tiempos de paz por parte de los tres bancos centrales más grandes del mundo. Del lado de la India, la llamada “crisis asiática” de 1998 fue un precursor importante y aleccionador.

Los responsables de políticas de la India, como es comprensible, decidieron tratar de aislar la economía nacional y el sistema financiero de estos excesos globales, procurando al mismo tiempo ajustarse a la incertidumbre y a los cambios externos. En este sentido, tuvieron mucho éxito, aunque una economía mundial inestable y debilitada fue, en parte, responsable de los crecientes problemas de calidad de los activos bancarios de los últimos cinco años. La aceleración del propio crecimiento de la India que se produjo entre 2004 y 2008 recibió el impulso del auge mundial que precedió a la crisis financiera, parcialmente, debido al acceso del sector privado indio a una mayor variedad de actores e instrumentos financieros internacionales.

GRÁFICO 2
COEFICIENTE DE INVERSIÓN, LA INDIA Y PAÍSES LATINOAMERICANOS INCLUIDOS EN LA COMPARACIÓN
(AÑOS SELECCIONADOS, 1990-2015, % DEL PIB A PRECIOS CORRIENTES)



Nota: “Inversión” equivale a Formación Bruta de Capital Fijo a precios corrientes.
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial.

Pasemos ahora al núcleo de este trabajo, que discutirá la reciente, aunque tardía, adopción por la India de un esquema de metas de inflación flexibles para guiar y transmitir su política monetaria, y a la imposición, casi concomitante y de manera brusca, de un cambio forzoso de las tenencias de moneda de la población. Si bien tienen un interés intrínseco, estos desarrollos también ayudan a comprender las presiones fiscales que determinan qué políticas escogen las autoridades monetarias y, por extensión, el ritmo y el momento probable de una integración financiera al mundo más profunda de un sistema bancario ya amplio y en rápido crecimiento, propio de un mercado emergente.

INTEGRACIÓN MONETARIA

A lo largo de los últimos treinta años, los sistemas financieros de los países adelantados se integraron profundamente. Típicamente, esta integración implica que la política del ban-

co central local fija una tasa de corto plazo y deja que los mercados mundiales y nacionales amplios y bien regulados establezcan una curva de rendimiento de la deuda, tanto al contado como a plazo. La formación de precios entre los distintos instrumentos y países se ve asimismo facilitada por tipos de cambio flotantes determinados por el mercado y una cuenta de capitales abierta. La intervención oficial en los mercados de cambio es relativamente infrecuente y, generalmente, mal vista.¹¹

La globalización financiera de los mercados emergentes más grandes, en principio, se apoya en los mismos mecanismos, pero con algunos ajustes a la medida de las especificidades institucionales de cada país. En su reciente contribución como coautor de una publicación académica, el actual gobernador del RBI observó que las realidades de las economías emergentes muchas veces están reñidas con las circunstancias de las economías desarrolladas, las cuales sientan las bases intelectuales del concepto moderno de banca central (Lahiri y Patel, 2016).

Los funcionarios, los académicos y la prensa india también tienden a ser escépticos respecto de la objetividad y neutralidad de los mercados mundiales y, en cambio, tienden a preocuparse por el “comportamiento gregario”, la colusión y el peligro de los ataques especulativos (Banco de la Reserva de la India, 1997). Por consiguiente, la globalización de las finanzas indias se produjo, en gran medida, en las sombras más que a plena luz del día.

MANEJO DE LA INFLACIÓN

Después de un largo período, durante el cual los funcionarios del RBI argumentaban enfáticamente que una política de metas de inflación no era apropiada para la realidad de la India, el país dio un giro de 180° durante el mandato del actual Gobierno. Para septiembre de 2016, ya había culminado el proceso de adopción e implementación de metas de inflación como marco para el manejo de la política

monetaria. La India se aparta del modelo “clásico” de metas de inflación en varios aspectos, pero uno que queremos destacar es que el banco central no goza de independencia estatutaria del Ministerio de Finanzas.¹² Los gobernadores del banco central son designados por el primer ministro y rinden cuentas ante el Parlamento a través del ministro de Finanzas.¹³ Si bien cada vez se respeta más la autonomía de los gobernadores, sus designaciones no tienen mandatos fijos: el tiempo que estuvieron en funciones cada uno de los últimos cuatro gobernadores fue de tres años, cinco años, cinco años y cinco años y medio, respectivamente, en general después de una prórroga de sus designaciones posterior a un período inicial más breve.

La adopción de un régimen formal de metas de inflación estuvo determinada por tres factores. El primero y más importante fue un aumento sostenido de la inflación durante los primeros años de esta década. Como señalaron Lahiri y Patel (2016): “En los últimos

años, la India aparece como un caso atípico comparado con su propio pasado... la inflación medida por el costo de vida de los consumidores promedió un 9% a lo largo de los últimos seis años. Incluso el índice de inflación mayorista, que es mucho menor, ha estado, durante un período prolongado, que se inició en 2009, muy por encima del antiguo ‘nivel de confort’ del RBI, que se ubicaba en el 5%. Según estos parámetros, el desempeño de la India se contrapone con el de otras economías emergentes comparables, que parecen haber sorteado mejor los desafíos asociados con mantener a raya la inflación”.

Un segundo motivo fue la elección parlamentaria de mayo de 2014. Esta elección marcó el triunfo del Partido Popular Indio (Bharatiya Janata Party, BJP), que obtuvo una mayoría absoluta inusual en la Cámara Baja. También significó una victoria personal para el actual primer ministro Narendra Modi. Él lideró la campaña como ministro principal (gobernador) de un estado mediano y relativamente próspero (Gujarat) sin ninguna experiencia previa en política a nivel nacional. Sin dudas, Modi era consciente del costo político que el Gobierno saliente de Manmohan Singh había pagado por la inflación.

Modi heredó, y decidió mantener en su puesto, al gobernador del RBI, el Dr. Raghuram Rajan, quien había sido designado por Singh hacia menos de un año. Casi inmediatamente después de su nombramiento, Rajan encargó una revisión exhaustiva del marco de políticas monetarias, liderada por uno de los vicegobernadores del Banco de la Reserva, el Dr. Urjit Patel. En enero de 2014, cinco meses antes de la elección parlamentaria, el Comité Patel emitió su informe y argumentó detalladamente por qué abogaba por un cambio hacia una variante india de metas de inflación (Banco de la Reserva de la India,

4%

ES LA META DE INFLACIÓN
INTERANUAL QUE FIJÓ
EL COMITÉ DE POLÍTICA
MONETARIA

2014). La designación del gobernador Rajan, su decisión de reexaminar la ortodoxia del RBI y su capacidad para convencer al Gobierno entrante de que adoptara un nuevo modelo basado en el informe del Comité constituyeron, en conjunto, el tercer factor crítico.

Al año de haber asumido, el nuevo Gobierno reformó la carta orgánica del Banco de la Reserva de la India para sentar las bases legales de un Comité de Política Monetaria (MPC, por sus siglas en inglés) y, hacia septiembre de 2016, la composición del MPC y la meta de inflación formal habían sido ya “notificadas” con fuerza de ley (Gobierno de la India, 2016). Para entonces, el mandato del gobernador Rajan había concluido y este había regresado a la actividad académica. Para reemplazarlo, el primer ministro eligió al vicegobernador Patel, quien actualmente es el responsable de hacer que el nuevo esquema de metas de inflación sea un éxito.

La legislación que dio lugar al MPC fue importante, entre otras cosas, porque clarificó el mandato del RBI en materia de estabilización macroeconómica. Formalmente, dicho mandato ahora consiste en “mantener la estabilidad de los precios, teniendo al mismo tiempo en cuenta el objetivo de crecimiento” (Gobierno de la India, 2016). Este denominado “mandato dual” marca una evolución importante del pensamiento acerca del papel del banco central y la reasignación de instrumentos de polí-

CUADRO 2
ACTIVOS TOTALES DEL SISTEMA BANCARIO, 3.ER TRIMESTRE DE 2016
(miembros informantes del BPI seleccionados, en billones de dólares estadounidenses)

TOTAL DE ACTIVOS BANCARIOS	
Todos los países informantes	148,520
Australia	2,814
Brasil	ND
Canadá	3,706
Suiza	2,452
Alemania	ND
Francia	7,016
Reino Unido	6,942
India	1,960
Italia	3,569
Japón	ND
Corea del Sur	1,909
México	NI
Estados Unidos	14,220

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Banco de Pagos Internacionales, Estadísticas Bancarias Consolidadas, Cuadro B1.

tica para el manejo macroeconómico de la India. Dentro de este mandato dual, el MPC es directamente responsable de alcanzar una meta de inflación determinada, que actualmente se ubica en el 4% (interanual), con un nivel de tolerancia de más o menos 2%, para el período que comprende hasta marzo de 2021.¹⁴ El instrumento que le fue confiado al MPC para alcanzar estas metas es el tipo de interés oficial de referencia (tasa repo). La ley requiere que el MPC se reúna al menos cuatro veces por año (en la práctica, actualmente, se reúne seis veces), y el RBI siguió las prácticas internacionales en cuanto a publicar, no solamente la decisión general del Comité, sino también los votos de cada uno de sus seis miembros, así como las actas (con el retraso habitual).

EL MIX DE POLÍTICAS
MONETARIAS Y FISCALES

Dado que nuestro propósito es evaluar la integración entre los mercados monetarios mundiales y nacionales, es necesario profundizar un poco el análisis. En las economías avanzadas, la determinación de las tasas de interés, tanto por parte de los actores locales como extranjeros, se centra en los mercados de deuda pública, que establecen una tasa de referencia que, en principio, está libre de riesgo crediticio.¹⁵ Posteriormente, las heterogéneas instituciones –nacionales y extranjeras– maximizadoras de ganancias que operan en el mercado (incluidos los bancos comerciales) forman sus propias opiniones acerca de la relación que se da entre la rentabilidad actual, el riesgo de mercado y el riesgo crediticio.¹⁶

El entorno indio difiere sustancial-

mente de este modelo. Aquí nos centramos en una obligación legal específica, significativa y permanente por la que los bancos deben mantener importantes cantidades mínimas de deuda pública a través de un requisito llamado “coeficiente de encaje legal”.¹⁷ Mohan y Ray (2017)¹⁸ brindan una cronología completa de los cambios realizados a dicho coeficiente de encaje (y de otra medida preventiva paralela, la proporción de reservas líquidas) desde 1991.¹⁹ Estas obligaciones de cartera también se imponen sobre las aseguradoras y los fondos de pensión, aunque, como muestra el cuadro 3, el sistema bancario (los bancos comerciales y el RBI) poseen la mitad del volumen en circulación de los denominados “títulos con vencimiento del Gobierno de la India”²⁰ (Ministerio de Finanzas de la India, 2016). Los títulos públicos con vencimiento y las letras del Tesoro, emitidas mediante subastas, en conjunto totalizan los “instrumentos negociables de renta fija” del Gobierno de la India. Suponiendo que, en cualquier fecha dada, los bancos posean la mayoría del *stock* de letras del Tesoro, la participación total del sistema bancario en la “deuda interna negociable” es casi seguro aún mayor. Si bien se la presenta como una medida cautelar (y reafirmada como tal por las reglas de Basilea sobre ponderadores del riesgo crediticio), estas obligaciones sobre las carteras también proyectan la larga sombra de la filosofía económica dirigista de la India de las décadas de 1970 y 1980. Por medio de estas obligaciones sobre las carteras, el Gobierno central se asegura de que haya un mercado cautivo para su deuda, aunque la cuestión de cuándo esta se constituye en una obligación, si es que eso sucede, tiene una importancia fundamental para el análisis (Lahiri y Patel, 2016). La India ha avanzado mu-

CUADRO 3
ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD DE TÍTULOS CON VENCIMIENTO DEL GOBIERNO DE LA INDIA (EN PORCENTAJES)

EMPRESAS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Bancos comerciales	46,9	47,3	47,0	46,1	43,9	44,5	43,3	41,8
Compañías de seguros	23,2	22,2	22,2	21,1	18,6	19,5	20,9	22,2
RBI	9,7	11,8	12,8	14,4	17	16,1	13,5	13,5
Otros	20,2	18,8	17,9	18,4	20,6	20	22,4	22,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Ministerio de Finanzas de la India (2016).

chísimo en los cuarenta y pico de años transcurridos desde aquel entonces, y reducir el coeficiente de encaje fue una de las metas que persiguieron los funcionarios encargados de la política monetaria, pero, de todos modos, este se mantuvo persistentemente elevado.

Lahiri y Patel (2016), quienes continuaron la discusión iniciada una década antes por Buiter y Patel (2006), describieron bien la razón de esta persistencia y sus consecuencias para la conducta de la política monetaria. Ambos trabajos observan que la India ha incurrido en déficits fiscales crónicos del Gobierno central (Unión) y también, de un modo creciente, a nivel gubernamental consolidado, y esto se da a pesar de la existencia, desde hace más de una década, de legislación sobre responsabilidad fiscal, tanto a nivel del Gobierno de la Unión como de los Estados individuales.²¹ Después de un acuerdo con el Ministerio de Finanzas en la década de 1990 (reminiscente de aquel entre el Tesoro y la Reserva Federal de los Estados Unidos en 1951), el banco central ya no participa directamente de la emisión primaria de deuda pública (que queda en manos de un grupo de corredores primarios designados para hacerlo en su nombre), pero tiene la obligación ineludible de

llevar adelante política monetaria por medio de estas medidas preventivas del lado de los activos del balance de los bancos.²²

Lahiri y Patel hacen hincapié en las consecuencias potencialmente perversas e impredecibles (para los propios bancos, para sus depositantes y para sus prestatarios) de estos fuertes requisitos del lado de los activos. Citan el “juego de la gallina” de Sargent (1986), que se da entre las autoridades de política fiscal y monetaria en un contexto de “dominancia fiscal” absoluta (es decir, monetización inmediata de la deuda por parte del banco central). Esta versión del “juego de la gallina” que se da actualmente en la India se produce entre un Comité de Política Monetaria (MPC), que tiene la obligación legal de alcanzar una meta de inflación, y un sector gubernamental (tanto central como de los estados) con una visión agustiniana de la continencia fiscal.²³ El incipiente MPC aún no expresó formalmente su punto de vista acerca del modo exacto en que los déficits fiscales (niveles o tendencias) influyen sobre las expectativas de inflación en ausencia de monetización directa no controlada. La cautela del MPC ante una inflación general en franca caída lo convirtió en blanco de duras críticas

86%

DE LA MONEDA EN
CIRCULACIÓN FUE
CAMBIADA POR BILLETES
RECIÉN EMITIDOS

por parte de los medios de comunicación y también de voces experimentadas del Ministerio de Finanzas, y estos últimos lo hicieron de un modo menos cuidadoso que de costumbre.

Es importante señalar dos cuestiones más relacionadas con la cuestión del paquete endeudamiento-política fiscal-política monetaria antes de concluir esta sección. Dichas cuestiones tienen que ver con el impacto del *mix* de políticas macro sobre el tipo de cambio real y con los riesgos del llamado “círculo vicioso”.²⁴ Se trata de aspectos de las políticas macroeconómicas que (por su amarga experiencia) América Latina conoce muy bien. Si bien son, indudablemente, muy discutidos en los escritos académicos publicados en la India, todavía no ocupan un lugar destacado en los comentarios de las políticas.²⁵

La idea central del análisis del tipo de cambio real es que, en respuesta a un *shock* positivo de demanda interna agregada (producto de la política fiscal, pero también, por ejemplo, de una mejora de los términos de intercambio), *ceteris paribus*, una economía pequeña y abierta²⁶ con pleno empleo se moverá desde su equilibrio anterior a un nuevo equilibrio, en el cual la producción de bienes no transables se verá favorecida frente a la de los transables.²⁷ Los mercados financieros facilitan este ajuste real. Es probable que el *mix* de políticas característico de la India, con una política fiscal relativa-

mente laxa y una monetaria relativamente rígida, dé como resultado una apreciación del tipo de cambio real, tasas de interés altas y un desempeño pobre del sector transable.²⁸

Los análisis del tipo de cambio real nos ayudan a entender el impacto de la política fiscal sobre el “equilibrio de flujo” de la economía. Por el contrario, el “círculo vicioso” describe la inestabilidad que puede surgir a partir de los *stocks* de deuda soberana en poder de los bancos nacionales.²⁹ Los casos contrastantes de Japón y de los bancos de la eurozona en algunos países de la periferia (Grecia, España, Portugal, Chipre, Irlanda, pero también, en cierto momento, Italia) demuestran que este es un problema complejo. Japón siempre se caracterizó por su alta proporción de deuda neta del Gobierno en relación con el PIB, así como por su uso de la política fiscal para estimular la economía.³⁰ En el caso de la India, Kletzer (2004) argumenta que el efecto combinado de los controles sobre los capitales (que se discutirá a continuación) y la “represión financiera” (representada por controles legales sobre las carteras aplicados a los activos de los bancos comerciales) facilita las operaciones de deuda del sector público. No solo lo hace reduciendo el costo de la deuda, sino también permitiendo extender el plazo y, por lo tanto, mitigando el riesgo de refinanciamiento.

MANEJO DE LA RUPIA

Además de la independencia del banco central y de una austeridad fiscal creíble, un tercer canon del modelo clásico de metas de inflación es el tipo de cambio flexible. Esto se origina en la necesidad de que el régimen monetario demuestre y comunique que está

creíblemente abocado al control de la inflación, sin dejarse distraer por la intervención (ya sea esterilizada o no) para apuntar a un determinado tipo de cambio efectivo real o nominal.

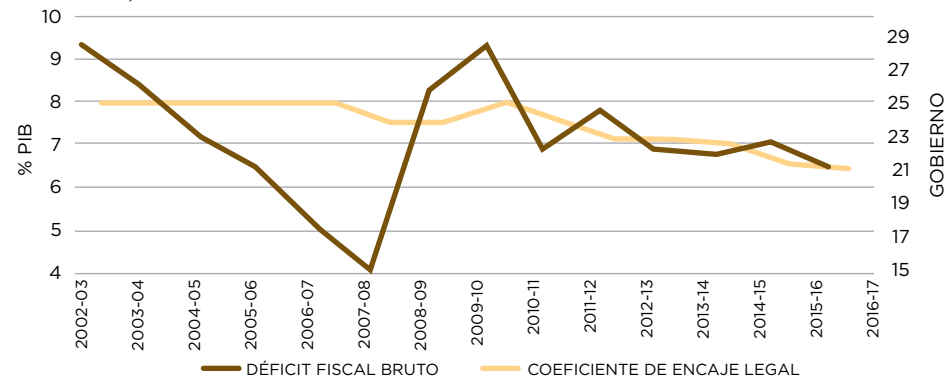
La modificación del régimen del tipo de cambio (y la aceptación formal de la convertibilidad de la cuenta corriente) fueron pasos importantes de la reforma que realizó la India en 1991. A diferencia de China, la India abandonó relativamente rápido la paridad fija con el dólar y, durante más de una década, mantuvo una política oficial de tipo de cambio determinado por el mercado, aunque, comparado con sus pares latinoamericanos, claramente pertenece al grupo de países que tienen un marcado “temor a la flotación”. El banco central respondió a la volatilidad de los flujos de capitales acumulando importantes fondos en sus arcas, conformados por reservas en moneda extranjera, en lugar de dejar que el tipo de cambio nominal actuara como amortiguador. En la India, los responsables de políticas, los medios y gran parte del discurso académico siguen aferrados

a la idea de que la “competitividad” (medida por el desempeño comercial) puede verse influida de un modo duradero por un instrumento nominal como el tipo de cambio, por lo que la relación rupia-dólar es un indicador que es seguido muy de cerca. Esta flotación administrada fue medianamente exitosa, pero dependió del control de capitales para evitar los ataques especulativos. Una consecuencia fue pasar la determinación de la cotización de la rupia en el exterior, por medio de los llamados “contratos a término sin entrega”, en lugares como Singapur. La preocupación del RBI siempre fue que los mercados internos de divisas extranjeras son poco desarrollados y fácilmente manipulables. Quizás esto sea verdad, pero no está desligado del propio comportamiento del RBI ni de sus políticas.

En otra área de política estrechamente relacionada, es difícil evaluar las metas y la efectividad de los controles de capitales de la India, pero pueden hacerse tres observaciones. En primer lugar, a diferencia de América Latina, donde la preocupación estuvo centrada

GRÁFICO 3
LA INDIA: DÉFICIT FISCAL DEL GOBIERNO CENTRAL Y COEFICIENTE DE ENCAJE
LEGAL, EJERCICIOS FISCALES 2002-2003 A 2016-2017

(EN PORCENTAJE DEL PIB A PRECIOS CORRIENTES Y DE LAS OBLIGACIONES NETAS A PLAZO Y A LA VISTA)



Nota: El déficit fiscal bruto está en porcentaje del PIB a precios de mercado. El coeficiente de encaje legal está expresado como porcentaje de las obligaciones netas a la vista y a plazo.

Fuente: Repositorio de Datos del Banco de la Reserva de la India, consultado en junio de 2017.

en el ingreso de capitales, la India se preocupó más por la salida de capitales. En segundo lugar, mientras China ha estado abocada a formar un “bloque del renminbi”, la India decidió retirarse de la zona monetaria preexistente en el Golfo (y, en menor medida, hacia el este), motivada por su legado imperial y la constante migración. Finalmente, reconocemos que se produjo un cambio de perspectiva reflejado en el apoyo del FMI a los controles limitados sobre los capitales. La presión sobre el RBI para relajar los controles a los capitales, por lo tanto, si es que sobreviene, será desde el interior más que desde el exterior.

CONVERSIÓN DE LA MONEDA

Ninguna discusión sobre los acuerdos monetarios de la India sería completa si no se hiciera al menos alguna referencia al descomunal *shock* que sufrió el sistema en noviembre de 2016. Después de un discurso pronunciado por el primer ministro la noche del 8 de noviembre de 2016, el 9 de noviembre el RBI notificó la decisión de su directorio de declarar que los billetes de alta denominación circulantes, equivalentes al 86% de las tenencias de moneda por el público, ya no serían aceptados como medio pago y tendrían que ser cambiados por billetes recién emitidos; y que todo el cambio se llevaría a cabo dentro de un período muy breve.

Por cuestiones de espacio, no podemos extendernos aquí en la discusión respecto de todos los motivos políticos y económicos subyacentes a esta medida; los lectores interesados pueden ver una publicación más detallada escrita por este autor unos meses después del anuncio de noviembre.³¹ El exgober-

9,7%

ES LA TASA ESTIMADA DE INCUMPLIMIENTO DE LA CARTERA DE PRÉSTAMOS

nador del RBI, Yaga Venugopal Reddy (2017), supo expresar muy bien la escala y la magnitud del *shock* al observar: “La desmonetización de 2016 fue, sin dudas, un hecho histórico sin precedentes. Quizás no haya habido ninguna otra decisión política que haya afectado la vida de mil millones de personas de un modo tan directo y al mismo tiempo”.

Dada la discusión presentada previamente en este trabajo, hay dos aspectos del episodio de desmonetización que vale la pena destacar. En primer lugar, estuvo impulsada, al menos en parte, por necesidades fiscales: el deseo de combatir la evasión impositiva asociada con la economía basada en el dinero en efectivo. En segundo lugar, a pesar de las implicancias obvias (aunque, en gran medida, impredecibles) para la actividad económica, no hay evidencias de que el incipiente MPC haya estado involucrado en los preparativos de este *shock* masivo. Esto es así a pesar de que tanto la decisión de llevar adelante una desmonetización como las complejidades de su implementación pertenecen completamente a la esfera de competencia del RBI.

EL SISTEMA BANCARIO

La discusión precedente se centró en la política de estabilización, debido a sus efectos sobre la integración finan-

ciera y a que esta ha sido un área muy activa de innovación política durante el Gobierno de Modi. Se trata también de un área en la que los Gobiernos latinoamericanos tienen vasta experiencia. A modo de conclusión, abordaremos brevemente otros dos aspectos del sistema bancario indio que despiertan gran interés en la actualidad: la calidad de los activos y la inclusión financiera.

Durante el período previo a la elección de 2014, la economía india venía sufriendo una desaceleración, la cual dio lugar a serios problemas relacionados con los servicios de deuda en ciertos sectores de la economía. Estos sectores incluyen el acero y los proyectos de infraestructura, donde el exceso de capacidad a escala mundial fue un factor de gran influencia. El RBI ha venido aplicando estándares de clasificación y normas de publicación más estrictos sobre los bancos; dado el proceso de vencimiento de las deudas antes de que se clasifiquen a los préstamos como morosos, la proporción de este tipo de préstamos ha venido aumentando, y el indicador muestra peores resultados para los bancos del sector público como grupo que para los bancos del sector privado. El Banco de la Reserva también ha estado haciendo un seguimiento de la calidad de las carteras a través de informes semestrales de estabilidad financiera. En un informe publicado en julio de 2017, se estima que la tasa de incumplimiento de la cartera de préstamos de los bancos comerciales se ubica en el 9,7%, con pruebas de resistencia bancaria que sugieren que dicho cociente podría llegar al 14% en 2018. Estas tasas reflejan una larga historia de salvatajes y medidas relacionadas con las quiebras inefectivos, especialmente en relación con prestatarios poderosos del sector privado sobreapalancados.³²

Un segundo conjunto de desarrollos recientes fue el intento de utilizar la tec-

nología para acercar los servicios financieros a un vasto sector de la población de la India que no tiene acceso a las finanzas formales. Si bien otros países (como Kenia) quizás se hayan adelantado en la aplicación de tecnología móvil para los servicios de pagos, los esfuerzos de la India por proporcionarles a todos sus residentes identificadores biométricos únicos sentaron las bases para tener antecedentes crediticios comprobables de su enorme masa poblacional. Estos esfuerzos tecnológicos se vieron favorecidos por un enfoque más liberal del RBI en materia de regulaciones.

LECCIONES MUTUAS Y RESONANCIAS

Este trabajo procura analizar el sistema bancario indio con una mirada latinoamericana por dos razones. La primera es contribuir a que los lectores de América Latina puedan entender mejor el sistema financiero de un socio asiático importantísimo y en rápido crecimiento. La segunda es ampliar un discurso indio que a veces es algo localista para poder descubrir alternativas, dilemas y riesgos a partir de la experiencia de sus pares latinoamericanos, que tienen una vasta y, a veces, amarga experiencia de volatilidad de la inflación e integración monetaria.

La advertencia de Carlos Díaz-Alejandro (1985) acerca de los riesgos de inestabilidad en el curso de una liberalización financiera implícitamente afectó el comportamiento de los tecnócratas indios y generó un sesgo hacia los riesgos de la acción por sobre los costos de la inacción. Detrás de este instinto conservador subyace la idea de que las ansias de reforma (en gran medida, del público, y también entre los políticos) son superficiales y que un fracaso público importante puede retrasar por

décadas la causa en pos de una reforma.³³ Cabe notar que los primeros ministros de la India no se caracterizaron por tener una cautela semejante, como demuestran la nacionalización de la banca (en 1969 y más adelante) y la desmonetización (en 2016).

La estructura bancaria y monetaria discrecional e improvisada que describimos antes logró salvar a la India de las crisis bancarias espectaculares y atroces que sufrieron muchos otros países, desarrollados y en desarrollo, en Asia y en América Latina. Tampoco se produjo una espiral inflacionaria descontrolada. Hay que agradecerles a los tecnócratas indios que hayan comprendido la política y la economía de su sistema lo suficientemente bien como para mantenerlo estable, incluso en medio de los más fuertes vientos.

Si este fuese el único parámetro para juzgar su éxito, los responsables de políticas de la India podrían sentirse más que satisfechos. A pesar de este éxito aparente, hay tres cuestiones que no pueden eludirse. La primera tiene que ver con el costo de oportunidad de las acciones que se evitaron: lo que podríamos llamar los “pecados de omisión”. La segunda tiene que ver con las consecuencias y los riesgos de una liberalización fragmentaria y del ingreso en una coyuntura caracterizada por un sector bancario público tensionado y letárgico. La tercera, que es una extensión de la primera, es si un proceso “a fuego lento”, como el que experimentó la India en cuanto a la calidad de sus activos bancarios durante los últimos tres años, es menos costoso (o peligroso) que dejar que los mercados impongan la transparencia y la consolidación de manera más brutal y rápida.

Responder satisfactoriamente estas preguntas escapa al alcance de este trabajo. Lo que está claro es que

será necesario contar con un liderazgo político fuerte y capacidad de convencimiento para salir del anémico equilibrio actual. A menos que una crisis le tuerza el brazo al Gobierno de Modi, es cada vez menos probable que ocurra esto en lo que queda del actual mandato parlamentario (hasta 2019). Una posibilidad más razonable es esperar que, en lo que le queda de mandato, el actual Gobierno logre preparar apropiadamente el terreno político para que su sucesor pueda tomar el toro por las astas en todos los asuntos espinosos que va a enfrentar desde el principio del próximo mandato.

Estas espinas florecen actualmente en tres campos (o, mejor dicho, en tres campos minados): la estructura de propiedad de los bancos del sector público; el reconocimiento, asignación y financiación de las pérdidas; y aquello que Vijay Joshi (2017), en su reciente libro, llamó “ajuste fiscal profundo”. Hay que reconocer que el Gobierno de Modi dio los primeros pasos hacia una constitución monetaria más moderna para la India: se centró en la consolidación fiscal, revisó la legislación sobre responsabilidad fiscal, formó el MPC y amplió el acceso de los inversores extranjeros al mercado de bonos de la India. Detrás de todo esto hay un proyecto más profundo que, en su esencia, es político, no tecnocrático: lograr un diálogo más amplio acerca del papel y los objetivos del Estado en esta “nueva” India y fijar los límites a la discrecionalidad de los políticos (y de la justicia) en pos de la previsibilidad. La lección que se puede aprender del caso de América Latina es que este es un camino muy largo, incluso para países mucho más ricos que la India. No obstante, el anhelo de alcanzar el estatus de país desarrollado requiere –en realidad, exige– no menos que dicho esfuerzo. 🇮🇳

NOTAS

¹ Suman Bery es actualmente miembro no residente de Bruegel, un laboratorio de ideas sobre políticas económicas con sede en Bruselas. Se desempeñó en diversas ocasiones como consultor especial del gobernador del Banco de la Reserva de la India (1992-1994), miembro del Comité Asesor Técnico sobre Política Monetaria y director accionista del directorio del Banco del Estado de la India. También fue miembro del Consejo Asesor Económico del Primer Ministro. Durante su paso por el Banco Mundial, trabajó sobre las economías de América Latina durante más de una década. Las opiniones expresadas son personales. El autor desea agradecer a James Hanson y Kenneth Kletzer por sus primeras orientaciones en relación con este artículo y a Enrico Nano y Geetu Makhija por sus investigaciones y su apoyo editorial. Los errores que pudieran subsistir son responsabilidad del autor.

² La India y México son también dos de los mayores receptores absolutos de remesas del mundo en desarrollo. Como tales, las finanzas transfronterizas vinculadas con dichas transferencias bien podrían haber formado parte de este estudio, que, sin embargo, no abordará este tema.

³ La India tiene una larga tradición de informes elaborados por comités de expertos. Estos informes se remiten inicialmente a la entidad gubernamental que enmarca los términos de referencia y provee la secretaría y el presupuesto. Es prerrogativa del Gobierno divulgar el informe y someterlo a la discusión pública, generalmente después de presentarlo ante el Parlamento. Otros informes previos, que son de referencia en el área, se centraron en la política monetaria, el sector bancario y la convertibilidad de la cuenta de capital (Mohan y Ray, 2017).

⁴ El autor fue uno de los firmantes del informe.

⁵ Para una revisión exhaustiva reciente del panorama financiero en la India, ver Mohan y Ray (2017).

⁶ En consonancia con la tradición del Banco de Inglaterra, el Banco de la Reserva de la India sigue siendo el que gestiona la deuda del Gobierno central (la Unión) y de todos los Gobiernos estatales, aunque el Ministerio de Finanzas ha iniciado el proceso tendiente a formar un departamento administrativo y de gestión de riesgos (*middle office*) para luego establecer una Oficina de Deuda Pública propiamente dicha.

⁷ Esta sección resume el análisis que presentan Mohan y Ray (2017).

⁸ Como bien lo entienden los analistas que estudian América Latina, los depósitos en bancos respaldados por el Estado implican un pasivo contingente particularmente fuerte para el Tesoro, si se supone que el proceso de resolución de crisis bancarias de los bancos privados impondría, en efecto, pérdidas sobre los depositantes por encima del límite de los seguros de crédito. Actualmente, en la India, este límite por depositante se ubica en torno de los US\$ 1.500 (100.000 rupias). Hasta donde sabemos, este tipo de doctrina de recapitalización interna o autorrescate no ha sido todavía probado en la práctica. El fondo de garantía de los depósitos (financiado por contribuciones) hasta ahora solo fue utilizado para asistir a los depositantes de pequeños bancos cooperativos, sin que sufrieran ninguna pérdida de valor.

⁹ Desde el *big bang* de la liberalización en la India, hace un cuarto de siglo, una y otra vez se han planteado propuestas para reducir la propiedad estatal (bajo los mandatos de siete primeros ministros de diferentes extracciones políticas). Para revisar las primeras discusiones de algunas alternativas políticamente factibles,

ver Bery (1994). El informe de un comité de autoridades en la materia, presidido por un exgobernador del RBI (el denominado “Informe Narasimham-II de 1998”) recomendó diluir la participación estatal al 33%, pero, hasta ahora, ningún Gobierno consideró conveniente seguir esta recomendación (Ministerio de Finanzas de la India, 1998).

¹⁰ A diferencia de los antiguos bancos comerciales de propiedad privada autorizados, de escala demasiado reducida para incentivar su nacionalización en el primer período, ahora su adquisición se ha vuelto atractiva. Los bancos privados nuevos y antiguos suman 26.

¹¹ Si bien, para algunos, quizás esta sea una descripción idealizada de los acuerdos alcanzados en la “edad de oro (o bronce)”, antes de la crisis financiera, sigue siendo aún hoy una caracterización correcta –en términos generales– del estado de cosas.

¹² A continuación se discute hasta qué punto se cumplen los prerrequisitos fiscales de las metas de inflación clásicas.

¹³ Los gobernadores del Banco de la Reserva pueden ser convocados para dar explicaciones sobre temas específicos ante los comités parlamentarios, como sucedió recientemente respecto al papel que jugó el banco central en la desmonetización.

¹⁴ El índice general de precios al consumidor fue elegido como indicador meta. Esto refleja la idea de que excluir los costos de los alimentos y el combustible haría menos creíbles los esfuerzos del MPC para influir sobre las expectativas de inflación (Banco de la Reserva de la India, 2014).

¹⁵ Como ayudó a dejar en claro la crisis del euro, para que los mercados puedan ser considerados “libres de riesgo”, necesitan estar convencidos de que el Gobierno en cuestión puede recurrir a un banco central que tenga la voluntad de brindar liquidez de modo incuestionable en la moneda en la cual está denominada la deuda soberana.

¹⁶ De nuevo, esto probablemente describa una “edad de oro” previa al “quantitative easing”, más que la realidad de las economías avanzadas después de 2008.

¹⁷ Si bien los títulos en sí mismos forman parte del activo del balance, las tenencias exigidas se calibran con arreglo a las obligaciones netas a plazo y a la vista de cada banco. Para una descripción más detallada de la base de cálculo, ver Mohan y Ray (2017).

¹⁸ Ver cuadro 1, no reproducido aquí.

¹⁹ Este coeficiente de encaje representa el mínimo de reservas en efectivo que cada banco debe mantener en su cuenta en el RBI. Es razonable suponer que estas obligaciones, a su vez, se utilizaron para esterilizar la adquisición de deuda pública por parte del RBI, especialmente en épocas pasadas de dominancia fiscal absoluta.

²⁰ Además de los bonos o títulos con fecha de vencimiento, el Gobierno también emite letras del Tesoro. No pudimos encontrar datos equivalentes sobre el patrón de tenencia de dichas letras (en las que el rendimiento está incluido en el descuento de la emisión original). Datos recientes del Ministerio de Finanzas (de septiembre de 2016) indican que el saldo en circulación de estas letras equivale a aproximadamente el 10% de los títulos con vencimiento.

²¹ Lahiri y Patel (2016) citan específicamente la crisis de las finanzas públicas que se produjo hacia el final del primer mandato del primer ministro Manmohan Singh. Esto ocurrió en vísperas de la elección parlamentaria de mayo de 2009 (en la cual su partido, el Congreso Nacional Indio, logró formar una coalición que gobernó hasta 2014). El déficit del Gobierno general aumentó a

más del doble, de un 4% en el ejercicio fiscal 2008 a un 9,3% en el ejercicio 2010. Como muestra el gráfico 3, tanto el Gobierno anterior como el actual se mostraron comprometidos con la consolidación fiscal a lo largo de los ocho años siguientes, pero esta tarea se ha visto dificultada por la desaceleración económica.

²² Como señalamos anteriormente, el banco central sigue manteniendo y adquiriendo títulos públicos como parte de sus intervenciones en los mercados de dinero y de divisas.

²³ "Concédeme castidad y continencia, pero todavía no". El Gobierno central encomendó una revisión de la gestión presupuestaria actual del país y (aunque el sector académico alce sus voces en contra) está incrementando gradualmente el límite de la deuda soberana en moneda nacional que los inversores extranjeros de cartera pueden tener.

²⁴ Se trata de una situación en la cual los bancos con tenencias considerables de deuda soberana sufren el impacto del temor a un escenario de insolvencia soberana, al tiempo que la solvencia del propio Gobierno se ve comprometida por los temores de una emisión de deuda descontrolada para rescatar a los bancos.

²⁵ Para una aplicación del análisis del tipo de cambio real en la línea de Swan-Salter, ver Lal, Bery y Pant (2003).

²⁶ Definida en este contexto como una economía en la cual los precios internos de los bienes transables están determinados por los precios internacionales, los márgenes del transporte y el tipo de cambio nominal.

²⁷ El mecanismo subyacente es similar al que da lugar a la "enfermedad holandesa" en las economías exportadoras de recursos naturales.

²⁸ Dado el éxito de la India en las exportaciones de servicios, es obvio que la producción de transables no está

ceñida a la agricultura y las manufacturas. Dicho esto, el desempeño crónicamente débil de las manufacturas indias ha sido una fuente de preocupación constante para los responsables de políticas gubernamentales desde hace varias décadas. Esta debilidad rara vez se atribuye a las políticas fiscales.

²⁹ El Dr. Viral Acharya, recientemente designado vice-gobernador del Banco de la Reserva, ha realizado importantes contribuciones a la literatura sobre los "círculos viciosos" de la relación de los bancos con sus Gobiernos, en particular, en el contexto europeo.

³⁰ A diferencia de, por ejemplo, Estados Unidos, la tenencia de esta deuda está en su mayor parte en el país y, hasta donde sabemos, de modo voluntario (es decir, sin requisitos formales de cartera impuestos sobre los bancos y otras instituciones financieras). El hecho de que la propiedad se encuentre mayoritariamente en manos locales es visto como una fortaleza que ayuda a la estabilidad y, de hecho, le ha permitido al Gobierno tomar prestado a tasas extremadamente bajas, incluso antes de que el Banco de Japón recurriera a su programa de monetización extraordinaria en 2013.

³¹ Bery, 30 de enero de 2017.

³² Para un análisis detallado del llamado "problema dual del balance", donde tanto los bancos como los prestatarios se encuentran bajo estrés, ver *Economic Survey 2016-17* (Ministerio de Finanzas de la India, 2017). Este informe está elaborado por el equipo que lidera el principal asesor económico del Gobierno de la India, que actualmente es el Dr. Arvind Subramanian.

³³ Como manifestó un funcionario económico indio muy experimentado, en la India hay un consenso muy fuerte para una reforma débil.

BIBLIOGRAFÍA

Ahluwalia, M. S. 2002. "Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked?". *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3): 67-88.

Banco de la Reserva de la India. 1997. *Report of the Committee on Capital Account Convertibility*. Bombay: Banco de la Reserva de la India.

—. 2014. *Report of the Expert Committee to Revise and Strengthen the Monetary Policy Framework*. Bombay: Banco de la Reserva de la India.

Bery, S. 1994. "Financial Rehabilitation of Public Sector Banks: Conceptual and Policy Aspects". *Economic and Political Weekly*, 29 (5): 251-255.

—. "Demonetisation: India's Stress Test". Bruegel. 30 de enero, 2017.

Buiter, W. y Patel, U. 2006. "Excessive Budget Deficits, a Government-Abused Financial System, and Fiscal Rules". En: S. Bery, B. Bosworth y A. Panagariya, editores. *India Policy Forum 2005-06*. Nueva Delhi: Sage.

Díaz-Alejandro, C. 1985. "Good-Bye Financial Repression, Hello Financial Crash". *Journal of Development Economics*, 19 (1-2): 1-24.

Faruqi, S., editor. 1994. *Financial Sector Reforms, Economic Growth, and Stability: Experiences in Selected Asian and Latin American Countries*. Washington DC: The World Bank.

Garnaut, R. 2004. "Different Reform Paths: India, Australia and China". Conferencia The Third Sir John Crawford Lecture. National Council of Applied Economic Research (Consejo Nacional de Investigación Económica Aplicada). Nueva Delhi.

Gobierno de la India. 2009. *A Hundred Small Steps: Report of the Committee on Financial Sector Reforms*. Nueva Delhi: Planning Commission y SAGE.

—. 2016. "Monetary Policy Committee Constitution under the Reserve Bank of India Act, 1934 notified". Nueva Delhi: Press Information Bureau.

Joshi, V. 2017. *India's Long Road: The Search for Prosperity*. Oxford y Nueva Delhi: Oxford University Press.

Kletzer, K. 2004. "Liberalizing Capital Flows in India: Financial Repression, Macroeconomic Policy, and Gradual Reforms". En: S. Bery, B. Bosworth y A. Panagariya, editores. *India Policy Forum 2004*. Nueva Delhi y Washington DC: Brookings Institution Press.

Lahiri, A. y Patel, U. R. 2016. "Challenges of Effective Monetary Policy in Emerging Economies". En: G. Chetan y K. Kletzer, editores. *Monetary Policy in India: A Macroeconomic Perspective*. Nueva Delhi: Springer.

Lal, D., Bery, S. y Pant, D. K. 2003. "The Real Exchange Rate, Fiscal Deficits and Capital Flows: India: 1981-2000". *Economic and Political Weekly*, 38 (47): 4965-4976.

Ministerio de Finanzas de la India. 1998. *Committee on Banking Sector Reforms: Chairman M. Narasimham*. Nueva Delhi: Ministerio de Finanzas.

—. 2016. *Status Paper on Government Debt*. Nueva Delhi: Ministerio de Finanzas.

—. 2017. *Economic Survey 2016-17*. Nueva Delhi: Gobierno de la India.

Mohan, R. y Ray, P. 2017. "Indian Financial Sector: Structure, Trends and Turns". IMF Working Paper No. 17/7. Washington DC: Fondo Monetario Internacional.

Reddy, Y. V. 2017. "Foreword". En: C. R. Reddy, editor. *Demonetisation and Black Money*. Hyderabad: Orient Blackswan.

Sargent, T. 1986. "Reaganomics and Credibility". En: *Rational Expectations and Inflation*. Princeton y Oxford: Princeton University Press.



ConnectAmericas.com es el sitio perfecto para encontrar nuevos compradores, proveedores o socios comerciales



ConnectAmericas es una comunidad virtual empresarial creada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para ayudar a tu empresa a hacer más y mejores negocios.



1,8 millones de usuarios únicos



135 mil empresarios registrados

Empieza a usar ConnectAmericas hoy gratuitamente ingresando a: www.connectamericas.com



Estrategia de desarrollo

Mercado interno e inserción internacional

Sergio M. Cesarín
Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF)
y CONICET¹

*La India es la cuna de la humanidad, el lugar de nacimiento del lenguaje,
la madre de la historia, la abuela de la leyenda y la bisabuela de la tradición.*

Mark Twain

FORTALECIDA POR LA PERSISTENCIA DE UNA POLÍTICA DE REFORMAS ECONÓMICAS, LA INDIA ASPIRA A SUPERAR METAS SOBRE POBREZA ESTRUCTURAL Y BIENESTAR GENERAL. LAS GRANDES BASES DE LA INDIA SON SU PUJANTE MERCADO INTERNO, SU CLASE EMPRESARIAL Y LAS FIRMAS MULTINACIONALES QUE IMPULSAN UNA DINÁMICA INSERCIÓN EXTERNA. CUÁLES SON LOS VECTORES QUE ATRAVIESAN EL VÍNCULO CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

La India es el séptimo país del mundo en extensión, el segundo en población y hoy atraviesa un período de su evolución histórica absolutamente distinto de aquel liminar que guiaran los “padres fundadores” –espirituales y políticos– de la moderna nación postindependiente como Mahatma Gandhi y Jawaharlal Nehru. Sin olvidar su pasado, hoy la India, asentada sobre tradiciones políticas como democracia, tolerancia religiosa y laicidad, reasume, luego de un profundo sentido de autocrítica por parte de su clase dirigente, la necesidad de modificar de raíz los cimientos del poder nacional edificado sobre bases endeble de atraso y pobreza, para tratar de captar los beneficios derivados de un nuevo entorno internacional de distensión que lance definitivamente al país hacia la ansiada y postergada meta del desarrollo.

Conscientes los líderes indios de las dificultades y fragilidad en la que se encontraba el país, a partir de comienzos de la década del noventa asumieron una nueva estrategia orientada a modificar la estructura económica a fin de que respondiera a la acuciante llamada de pobres e indigentes que, por millones, clamaban un cambio sustancial en su situación existencial. A partir de entonces, al tope de la agenda pública de sucesivos gobiernos, se implementaron medidas sobre apertura económica, inversión en educación y desarrollo de

sectores tecnológicamente intensivos. Las capacidades intelectuales, empresariales y de innovación con que contaba el país fueron puestas al servicio de la mejora en la calidad diaria de vida de los ciudadanos e impulsaron cambios cuyo fin esencial consistió en solucionar el histórico dilema nacional: la superación de la pobreza.

En este conjunto de apreciaciones sobre el contexto interno, el escenario externo ha sido vital para reorientar la estrategia general india de inserción económica funcional a revitalizar un aparato productivo atrasado, liberalizar la economía, crear empleo, fortalecer las capacidades de sus multinacionales y extender los beneficios hacia las firmas pequeñas y medianas. La estrategia gradual de apertura comercial dio paso a la fijación de metas sobre vinculación activa con el este de Asia y su vecina China, en el marco de un proceso de distensión pendular, la normalización de relaciones con Estados Unidos y la proyección de sus intereses hacia mercados de Oriente Medio y África. En casi dos décadas, la estrategia económica externa de la India ha dado frutos mediante un evidente salto exportador.

América Latina y el Caribe (ALC) no ha estado ausente de esta redefinición de prioridades económicas. La atención regional recayó en factores definidos, tales como activos naturales, oportunidades de inversión, plataformas aptas

para el despliegue de una economía de redes, la presencia de comunidades indias en Centro América, entre otros. Respondiendo a la tradicional conducta planificadora, el Gobierno indio definió un programa específico con metas y objetivos para nuestra región denominado “Focus LAC”. De esta forma, la profundización de vínculos India-ALC fue tejiendo redes de cooperación con un derrotero geográfico definido a través de México, el Caribe, Brasil, Chile, Perú y Argentina.

En una segunda etapa, consolidadas las primeras operaciones de inversión con compromiso efectivo por parte de firmas indias, el gobierno del país asiático detectó en el MERCOSUR una oportunidad para ampliar su inserción en un escenario intrazona en el que sus capacidades competitivas, particularmente en industrias de *software* y tecnologías de información (TIC), pudieran desplegarse. Una ajustada sincronía entre los miembros del foro BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) impulsó la ne-

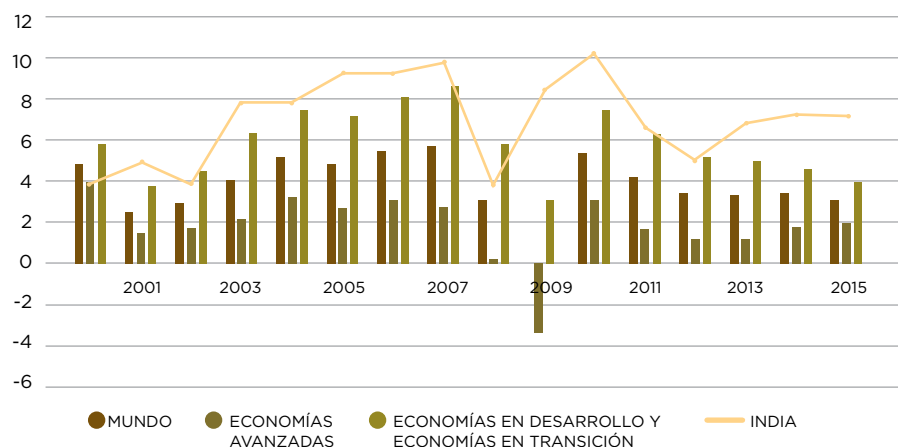
gociación de un Acuerdo de Alcance Parcial, en vigor desde el año 2009.

En la etapa actual, signada por un mayor dinamismo externo por parte del gobierno del primer ministro Modi, algunos aspectos distintivos aparecen en el formato, metas, objetivos e instrumentos con que la India encuadra sus relaciones con ALC en general y América del Sur en particular. Sobre esta base, el trabajo intenta señalar cuáles son los ejes de la estrategia que la India despliega en la región y cuáles han de ser aquellos orientados a profundizar las relaciones económicas en el futuro cercano.

CAPACIDADES Y VENTAJAS MUTUAS

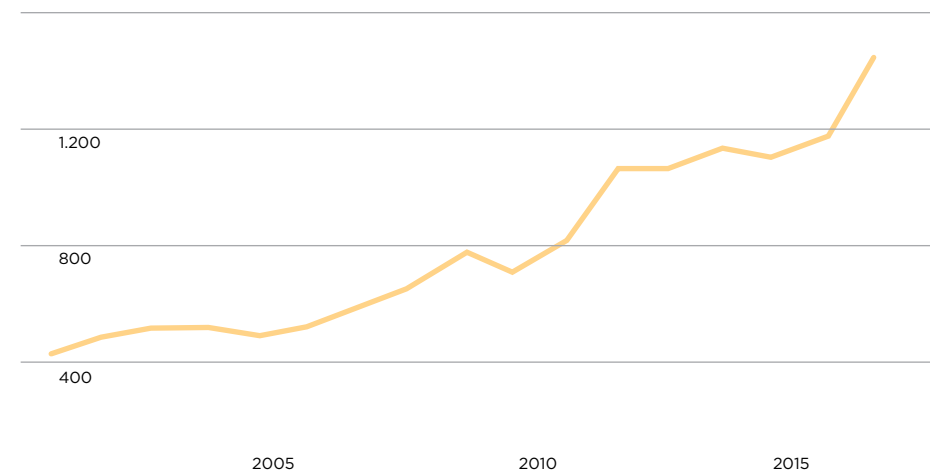
El rol del Estado en la economía, la importancia del capital privado, la relevancia del sector agrícola y la opción política preferente por los pobres definen el perfil general de la econo-

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL PIB PARA ECONOMÍAS SELECCIONADAS 2000-2015, TASA DE VARIACIÓN ANUAL (%)



Fuente: CEPAL (2016).

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN ANUAL DEL PIB PER CÁPITA DE LA INDIA (EN US\$)



Fuente: ProChile (2015).

mía india en esta fase de apertura y opción modernizadora. La India ha deconstruido el modelo filosoviético para girar, desde hace un cuarto de siglo, hacia una economía promercado a instancias de políticas de apertura y liberalización sostenidas más allá de alternancias en el poder entre coaliciones gobernantes lideradas por el Partido Popular Indio o el Partido del Congreso (ver Srinivasan, 2004).

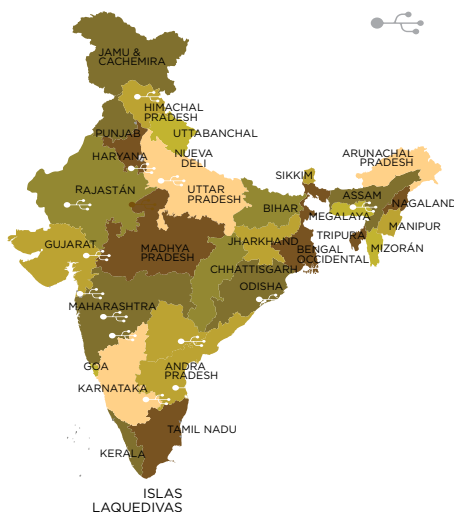
En la India, capacidades endógenas y recursos humanos calificados sostienen una lenta pero persistente revolución tecnológica. El país cuenta con reconocidas capacidades tecnocientíficas, cuyos avances en estrategias de innovación son aplicados para mejorar la calidad de vida de millones de indios. En los campos biotecnológico, farmacéutico, TIC y aeroespacial, la India es una potencia reconocida internacionalmente.

En consonancia con la estrategia Hecho en India, impulsada por el actual

gobierno del primer ministro Modi y con el objetivo de incrementar los índices de digitalización y acceso a internet, el gobierno central dispuso reforzar capacidades internas de fabricación, ensamblado y distribución de equipos, reducir la dependencia tecnológica mediante la atracción de inversión extranjera directa (IED) y promover la radicación de firmas extranjeras.² Otras medidas apuntan a sostener estrategias de innovación y desarrollo tecnológico mediante la apertura de zonas económicas especiales.

Las nuevas tecnologías son consideradas motores de una nueva economía, generadoras de bienes públicos que mejoran la vida de los más pobres (230 millones de habitantes, según el Banco Mundial, es decir, el 21% de la población en 2016). Asimismo, para los planes de gobierno, la revolución tecnológica debe vincularse directamente con una revolución educativa, particularmente focalizada en mejorar indicadores so-

MAPA 1 PRINCIPALES PARQUES TECNOLÓGICOS DE SOFTWARE DE LA INDIA



Fuente: Ministerio de Ciencia y Tecnología de la India (2015).

bre accesibilidad a contenidos *online* por parte de estudiantes secundarios en áreas urbanas y, especialmente, los que habitan áreas rurales.³ En educación superior, pese a los limitantes en infraestructura, la India cuenta con un sólido núcleo de instituciones universitarias, centros tecnológicos y escuelas de negocios capaces de garantizar la formación de recursos humanos en áreas de conocimientos que requieren alta capacitación. Un dato importante es que, en 2030, la India se ubicaría entre las naciones más jóvenes del mundo. Para entonces, con casi 140 millones de personas en edad de cursar estudios universitarios, uno de cada cuatro graduados en el mundo será producto del sistema de educación superior de la India.

Una tercera variable para considerar es el poder industrial del país, liderado

por dinastías empresarias, actores centrales del rápido proceso sobre reconversión productiva. El poder económico en la India se sostiene sobre sus grandes conglomerados industriales, en su mayoría multinacionales específicamente centradas en sectores como el energético (la India importa el 40% del petróleo que consume), petroquímico, siderúrgico, automotriz, minero, farmacéutico y TI. La industria farmacéutica india es una de las más importantes del mundo, está entre las más avanzadas tecnológicamente en el conjunto de países en desarrollo y lidera la producción de genéricos. El poderoso sector industrial y de servicios gira sobre “empresas familiares” cuyas cabezas gerenciales han sido formadas en universidades europeas y estadounidenses, por ejemplo, Birla, Ambani, Mittal y los Tata.⁴ Los *paterfamilias* han sido seguidos por una segunda y tercera generación de empresarios e ingenieros indios formados en el país, pero también en el Silicon Valley de Estados Unidos.

Agentes y actores económicos en la India revelan la vitalidad de una economía de base social –cooperativa e individual– con la integración industrial y la relevancia de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPME). Alentadas en su reconocimiento social por distintos gobiernos, son generadoras de puestos de trabajo y aportan a la generación de PIB industrial y exportaciones. Según el Ministerio de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de la India (2017), el país cuenta con 51 millones de MPME, que contribuyen con el 37,5% del PIB, generan el 37% de producto manufacturero y emplean a 114 millones de personas (4% de la PEA). Las registradas en áreas rurales (55%) responden, en su mayoría, a estructuras de propiedad individual, lo cual es una muestra de democracia económica que se construye desde la base hacia la cúspide de poder.

A fines de la década del noventa, la clase dirigente india tomó nota de variables de contexto e impuso un sentido de urgencia a cambios político-económicos demorados. El nuevo contrato entre fuerzas políticas y sociedad posibilitó así la implementación de un programa de reformas destinado a combatir los grandes males nacionales: pobreza y atraso educativo. Como resultado, desde el comienzo de las reformas, el PIB ha crecido de manera constante (gráficos 1 y 2). Durante el último quinquenio, el aumento ha sido de 6,9% en 2013; de 7,4% en 2014, con tendencia a crecer el 7,6% en 2015; de 6,8% en 2016 y un proyectado 7,2% en 2017.

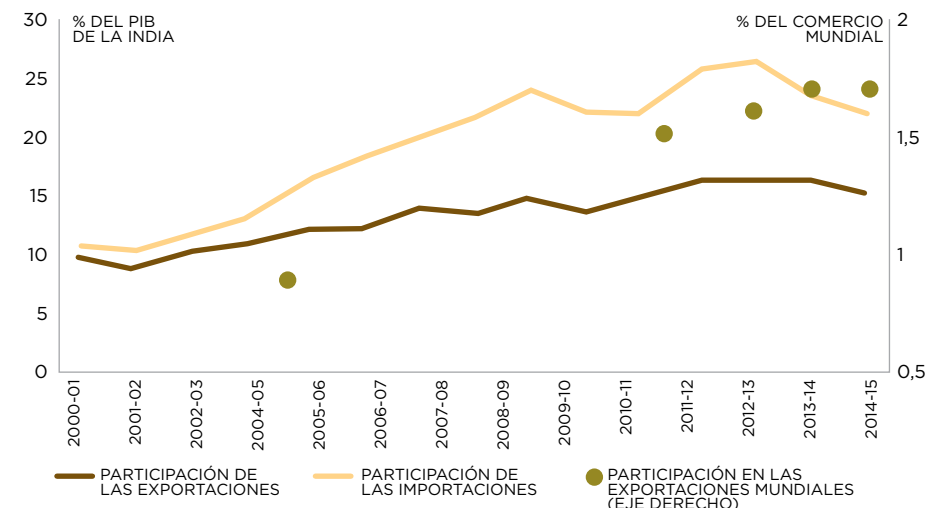
De acuerdo con proyecciones del Fondo Monetario Internacional, de continuar este paso, la economía india se encamina a estar entre las cinco principales del planeta en 2050, sostenida por el dinamismo de sus exportaciones de servicios, capacidad de producción

manufacturera y apertura al capital externo. Similares proyecciones de *The Economist Intelligence Unit* (2017) ubican en 2050 a la India entre las principales economías por PIB a precios de mercado (por orden, China, Estados Unidos, la India, Indonesia, Japón, Alemania, Brasil, México, Gran Bretaña y Francia).

En sincronía, la captación de IED ligadas al sector terciario por firmas europeas y estadounidenses potenció la apertura, con el objetivo de lograr ventajas idiomáticas y bajos salarios. La organización socioproductiva avaló esta estrategia mediante la apertura de parques tecnológicos y creación de *clusters* a fin de generar escala productiva, aumentar la competitividad y fomentar exportaciones en IT, uno de cuyos centros más importantes está en Bangalore, el Silicon Valley de la India (ver mapa 1).

En servicios comerciales, la India ocu-

GRÁFICO 3 PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA INDIA EN LAS TRANSACCIONES MUNDIALES, EN %



Fuente: Deloitte University Press sobre datos de la OMC y Ministerio de Comercio de la India (2015).

TABLA 1
COMERCIO BILATERAL INDIA-AMÉRICA LATINA (EN MILES DE MILLONES DE US\$)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EXPORTACIONES DE LA INDIA A ALC	3,88	4,49	7,02	5,09	9,26	13,15	14,77	14,30	15,46	10,93
IMPORTACIONES DE LA INDIA DESDE ALC	5,12	5,93	10,48	8,40	13,56	16,76	27,67	33,31	33,57	21,66
COMERCIO TOTAL	9,00	10,42	17,48	13,49	22,82	29,91	42,44	47,61	49,03	32,59

Fuente: Trade Map del ITC.

pa la sexta posición mundial como exportador, con una participación del 3,3% sobre el total; por el lado de las importaciones, su participación alcanza al 2,9%.

En el plano externo, para convalidar la nueva estrategia aperturista, Nueva Deli definió una estrategia multirradial. En tal sentido, la opción por el multilateralismo y el regionalismo económico afianzó una estrategia general con prioridades definidas; el enfoque “vecinos primero” fue así aplicado a concertar acuerdos de cooperación e integración en Asia Oriental. En primer lugar, mediante alianzas con economías del Sudeste Asiático integradas en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). La definición de la *Look East Policy* significó un importante giro en la estrate-

gia india de reinserción regional, aportó una dimensión concreta de acción con el fin de vincular la economía nacional con un área de integración como el Sudeste Asiático; colateralmente, abrió opciones para participar en cadenas regionales de valor mediante la creciente interdependencia con economías como China, Japón, Camboya, Laos, Birmania, Corea y Vietnam.

Simultáneamente, la India relanzó políticas de relacionamiento con acuerdos subregionales y regionales de cooperación e integración, tales como el South Asian Association for Regional Cooperation, cuyo fin ha sido crear una zona de libre comercio (el SAFTA), en vigor desde 2006. Asimismo, la estrategia comercial externa revivió acuerdos como el Asia-Pacific Trade Agreement

(APTA), conocido como “Acuerdo de Bangkok”, firmado en 1975. A pesar de haber expresado la India su deseo de ingresar al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), la moratoria impuesta a la incorporación de nuevos miembros retrasa esta posibilidad. La India forma parte, además, del proyecto denominado “Regional Comprehensive Economic Partnership” (RCEP) impulsado por China,⁵ y de la red de países del Commonwealth.

En el plano interregional, a fin de ganar acceso a mercados, la India desarrolló una activa política de negociaciones de acuerdos comerciales con países y asociaciones regionales (Geiger y Rao, 2010). Hasta 2015, la India registra, según el Banco Asiático de Desarrollo, 28 Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados con economías tales como Canadá, Egipto, Nueva Zelandia, Sri Lanka, la Unión Europea y Tailandia, entre otras. Específicamente en América del Sur, ha negociado un Acuerdo Limitado de Preferencias con las economías del MERCOSUR y un Acuerdo Económico Preferencial con Chile. Esta estrategia de múltiples rayos fue retroalimentada mediante la participación india en foros interregionales como el BRICS y el IBSA (la India, Brasil y Sudáfrica). Asimismo, la India también es una economía miembro del G-20.

En el caso específico de ALC, dos factores son clave para entender la estrecha relación entre estrategia de desarrollo, superación de la pobreza e inserción en la economía mundial. El primero es la vigencia del principio de seguridad alimentaria.⁶ Entre las economías de medios-bajos ingresos de Asia, la India registra uno de los más bajos índices de seguridad alimentaria (con 50,9), por debajo de países como China (con 64,2) y Singapur (al tope, con el 88,2). Por lo tanto, en los planes indios,

50

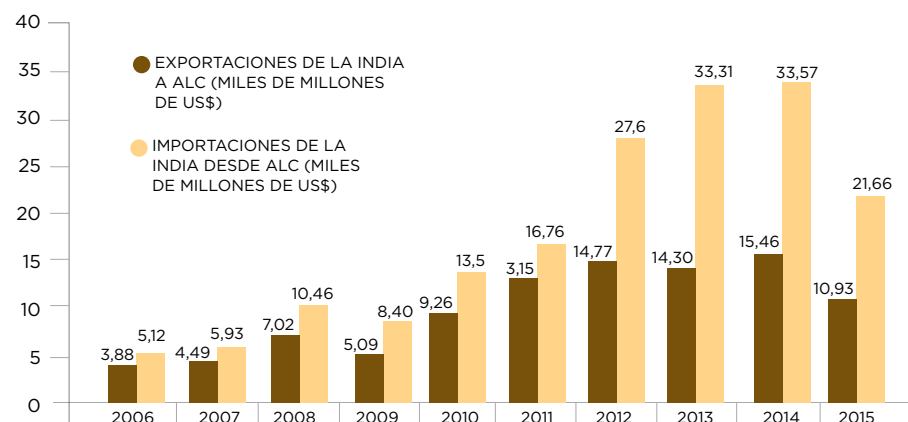
AVIONES EMBRAER
COMPRÓ AIR COSTA
EN 2014

ALC es percibida como un importante proveedor de *commodities* y alimentos para una numerosa población que vira hacia un modelo de sociedad joven, con mejores ingresos y una poderosa clase media urbana. En segundo lugar, el reconocimiento de ALC como fuente proveedora de recursos energéticos también tracciona el interés de la India; debe considerarse que, según previsiones gubernamentales indias, el nivel de dependencia importadora de petróleo aumentará del 70% en 2016 al 90% en 2040.

La importancia de los mercados latinoamericanos para el despliegue de operaciones por parte de sus poderosas multinacionales en sectores como servicios, siderúrgico y TIC alentaron la fijación de planes específicos para promover el comercio e inversiones en ALC. Vale como antecedente el plan Focus LAC; sobre este primer diseño, el comercio entre la India y América Latina aumentó sostenidamente, pese a la caída en 2015 (ver gráfico 4 y tabla 1).

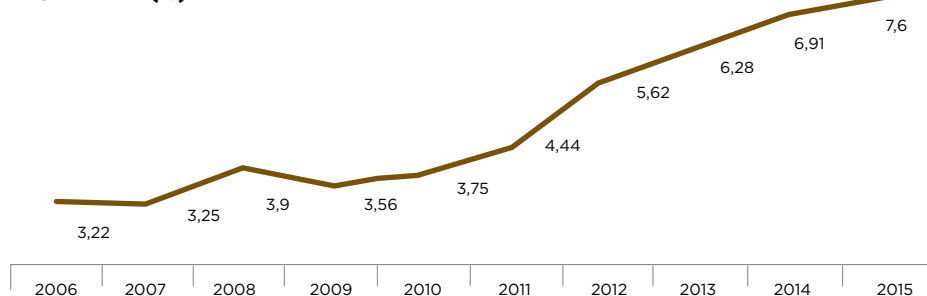
De manera sinérgica, la India logró incorporarse a la malla de instituciones latinoamericanas. En 2004, firmó un acuerdo marco de cooperación con el Sistema de Integración de América Central (CEPAL, 2012). Desde el año 2012, estableció contactos regulares con la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe y fue admitida como miembro observador de la Alianza del Pacífico a partir de febrero de 2014. No obstante, ningún país sudamericano hasta el presente ha firmado

GRÁFICO 4
INTERCAMBIO BILATERAL INDIA-ALC



Fuente: Trade Map del ITC.

GRÁFICO 5
PARTICIPACIÓN DE ALC EN EXPORTACIONES INDIAS DE PRODUCTOS DE INGENIERÍA (%)



Fuente: Trade Map del ITC.

un TLC con la India.⁷ Sin embargo, el gobierno actual, a cargo del primer ministro Modi, ha refirmado la importancia de ALC como región contribuyente a la estrategia de desarrollo india.

En la etapa actual, la complementariedad favorece la expansión de vínculos asociativos (ver Rosales y Kuwayama, 2007). La India pone en juego en su relación con ALC un amplio menú de tecnologías disponibles en agricultura, biotecnología, TIC y *software*, en tanto los países sudamericanos ricos en tierras y eficientes productores mundiales de alimentos son fuentes de provisión minera, energética y alimentaria, y ofrecen experiencias aplicables por parte de la India en almacenamiento, gestión de riego, eficiencia energética y prácticas agrícolas ecosustentables.

Hidrocarburos, productos químicos, productos farmacéuticos, vehículos y textiles son los principales artículos de exportación de la India con destino ha-

cia ALC. El petróleo crudo es la mayor importación de la India de la región, en su mayoría proveniente de Venezuela, luego México, Colombia y Brasil; seguida por minerales (cobre chileno) y aceite vegetal (soja y aceite de girasol), en su mayoría de Argentina.

En el plano de las inversiones, los indicadores señalan un crecimiento en los flujos bilaterales de IED. Alianzas empresarias, *joint ventures* y fusiones y adquisiciones entre firmas indias y latinoamericanas quedan en evidencia al comprobar negocios por parte de compañías farmacéuticas, mineras, químicas y siderúrgicas, que localmente producen medicamentos genéricos, potasio o acero, por ejemplo, en Argentina, Brasil, Bolivia o Chile. Otras inversiones se verifican en el sector energético, TIC, producción de vehículos, cosméticos, elaboración de azúcar, autopartes y plásticos; las alianzas en industrias de entretenimiento son originales, considerando la fortaleza de las industrias culturales en la India (Bollywood) y ALC.

Por otro lado, un mayor conocimiento por parte de firmas translatinas y las de menor escala latinoamericanas sobre el mercado indio se ha hecho manifiesto en un mayor compromiso inversor

regional en el subcontinente.⁸ A estos factores de cercanía se agregan otros, como una economía digital basada en deslocalización física y el lenguaje e identificación entre empresarios jóvenes que promueven intercambios entre *entrepreneurs* con ansias de potenciar negocios, en particular bajo formatos de *e-commerce*.

MIRANDO EL FUTURO

El primer ministro Modi ha reafirmado la “opción por ALC” como socio estratégico de la India, por lo que el gobierno promueve la implementación de una “agenda amplia” sobre tres ejes prioritarios. El primero, mediante una mayor cooperación India-ALC en sectores como telemedicina, teleeducación y *e-governance*, además de compartir conocimientos en TIC. El segundo, por medio del sostén de la complementariedad comercial con apoyo financiero provisto a través de, por ejemplo, el Nuevo Banco de Desarrollo del BRICS, y potenciado mediante alianzas con agentes financieros asociados con instituciones indias, por ejemplo, el BBVA y el Banco Santander, que suelen actuar como intermediarios en operaciones de inversión, compras o fusiones empresarias por parte de firmas indias en la región. Estas expectativas indias son verificables en el otorgamiento de líneas de crédito a países latinoamericanos en condiciones concesionarias desde 2003 operadas por el Eximbank: US\$ 145 millones hasta marzo de 2016.⁹ En tercer lugar, la India espera posicionarse como un socio tecnológico en el campo aeroespacial ofreciendo experticia en servicios sobre pronósticos meteorológicos, mapeo de recursos, control y gestión de desastres. Sobre el punto relativo a las alianzas tecnológicas, cabe citar la compra

25%

DE LOS GRADUADOS
UNIVERSITARIOS
SERÁN DE INDIA

por parte de la empresa india Air Costa, con sede en Hyderabad, de 50 aviones Embraer por un valor de US\$ 2.950 millones en 2014.

Desde que asumiera el gobierno, las expresiones del primer ministro Modi definen la región como un escenario que posibilita a la India diversificar riesgos en su sector externo ante el proteccionismo comercial emergente (CEPAL, 2016). En tal sentido, el colapso del Acuerdo Transpacífico después del retiro de Estados Unidos ha sido considerado positivamente por la India en tanto incluía cláusulas duras sobre protección de patentes que iban más allá de las normas OMC y afectarían negocios con ALC.

Por lo tanto, la sostenida estrategia reformista india, la búsqueda de socios alternativos, la receptividad de economías latinoamericanas, la progresión de acuerdos interregionales (doble tributación, protección de inversiones) bajo vectores Sur-Sur de cooperación, la mutua disposición para negociar acuerdos preferenciales de comercio (AAP o TLC) y expectativas por ampliar oportunidades de mercado para empresas indias exportadoras de bienes y servicios son todos factores que auguran la profundización de vínculos en el mediano y largo plazo entre la India y ALC.

Otro eje sobre el que es posible predecir mayores interacciones es en el segmento de las MPME indias, en que se ubican firmas tecnológicas y de servicios cuya operación regional en ALC mediante plataformas TIC, desarrollo de sistemas locales, prestación de ser-

350

MILLONES DE USUARIOS
DE INTERNET TIENE LA
INDIA

TABLA 2
DEMANDA DE GAS NATURAL POR USO Y APLICACIÓN

MILLONES DE Sm³/DÍA	2012-13	2016-17	2021-22	2026-27	2029-30
ENERGÍA	86,5	158,88	238,88	308,88	353,88
FERTILIZANTES	59,86	96,85	107,85	110,05	110,05
GAS URBANO	15,3	22,32	46,25	67,96	85,61
INDUSTRIAL	20	27	37	52,06	63,91
PETROQUÍMICAS/REFINERÍAS/CONSUMO INTERNO	54	65,01	81,99	103,41	118,85
ACERO/HIERRO ESPONJA	7	8	10	12,19	13,73
DEMANDA TOTAL REALISTA	242,66	378,06	516,97	654,55	746,03

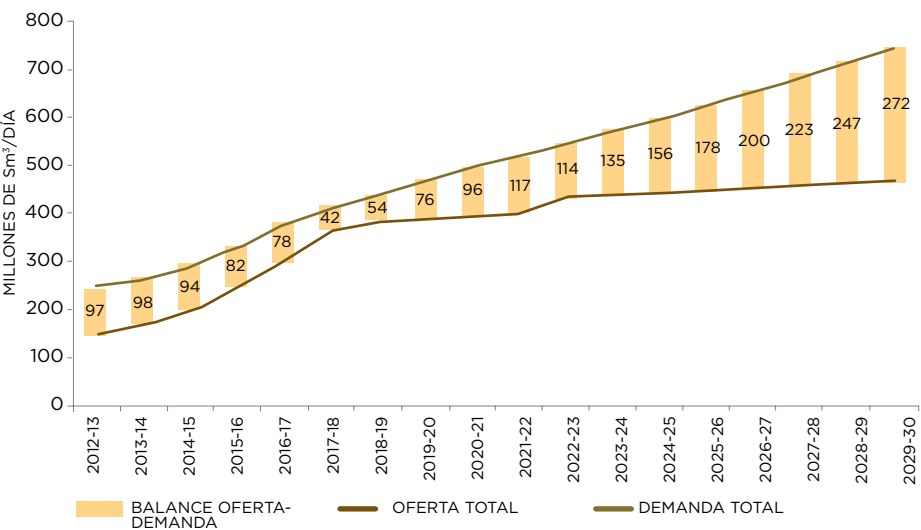
Fuente: Elaboración propia.

vicios a privados o gobiernos y desarrollo de nuevos productos y servicios, destinados tanto a mercados de origen como terceros mercados bajo operaciones de *outsourcing*, fomentan estrategias de *upgrading* tecnológico regional y exigen mayor calificación de mano de obra local.

La Agencia Internacional de Energía (2016), en su documento *World Energy Outlook 2015*, prevé que la India será

el tercer importador mundial de crudo (luego de Estados Unidos y China) antes de 2025. La demanda india de energía primaria será más del doble de la actual en 2030, con la generación de electricidad como el principal factor de esta expansión.¹⁰ Cerca del 96% de la población tendrá acceso a la electricidad en 2030 (62% en 2005) y el carbón seguirá siendo la mayor fuente de generación (28% del total), con expectativas

GRÁFICO 6
ESTIMACIONES SOBRE PERFIL DE OFERTA-DEMANDA PARA GAS NATURAL



Fuente: Trade Map del ITC.

TABLA 3
COMBINACIÓN DE FUENTES DE
ENERGÍA PRIMARIA PARA LA INDIA

FUENTE	2010	2025
CARBÓN	53%	50%
PETRÓLEO	30%	25%
GAS	11%	20%
HÍDRICA	5%	2%
NUCLEAR	1%	3%
	100%	100%

Fuente: Elaboración propia.

de importación siete veces superiores a las actuales. La producción de gas aumentará entre 2020 y 2030 y caerá luego, en vistas de la alta demanda, por lo que las importaciones de gas natural licuado han de incrementarse (tabla 2). Este nuevo escenario requerirá de inversiones en infraestructura energética por US\$ 1,25 billones –estimados– hasta 2030.

El mercado del gas natural en la India puede dividirse en seis regiones, de acuerdo con la ubicación geográfica (mapa 2). No obstante el aumento previsto en la producción y disponibilidad doméstica de gas a través de fuentes no convencionales como el gas de esquisto y los hidratos, las compras externas han de aumentar (PNGRB, 2016) (ver gráfico 6 y tabla 3).

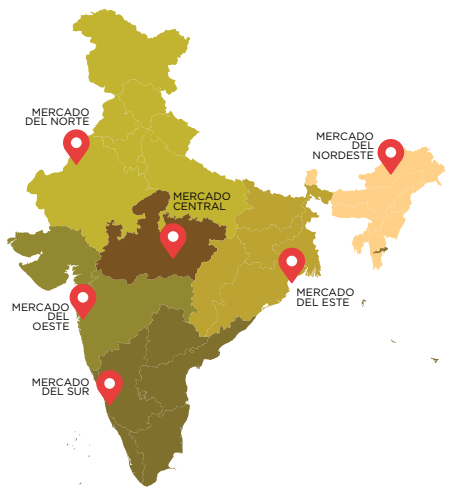
Considerando estos escenarios de creciente demanda energética por parte de la India hacia 2050, ALC seguirá siendo un importante socio proveedor.

Por otro lado, ALC es un área apta para la expansión de negocios por parte de firmas indias. Las economías latinoamericanas más avanzadas, en general, cuentan con capacidades tecnológicas, sistemas de telecomunicaciones e indicadores atractivos sobre penetración de internet (Argentina, Chile, Brasil, Colombia, Perú, México) que viabilizan operaciones de *e-commerce*, un capítulo aún muy poco desarrollado en ALC

(ver EEP, 2016). El XII Plan Quinquenal 2012-2017 de la India prevé aumentar los niveles de digitalización en el segmento nacional de *small and medium business*; con 1.030 millones de suscriptores de telefonía y 350 millones de usuarios de internet, la India desarrolla plataformas que por escala, costos y calidad pueden ser aptas para mercados locales o terceros mercados.

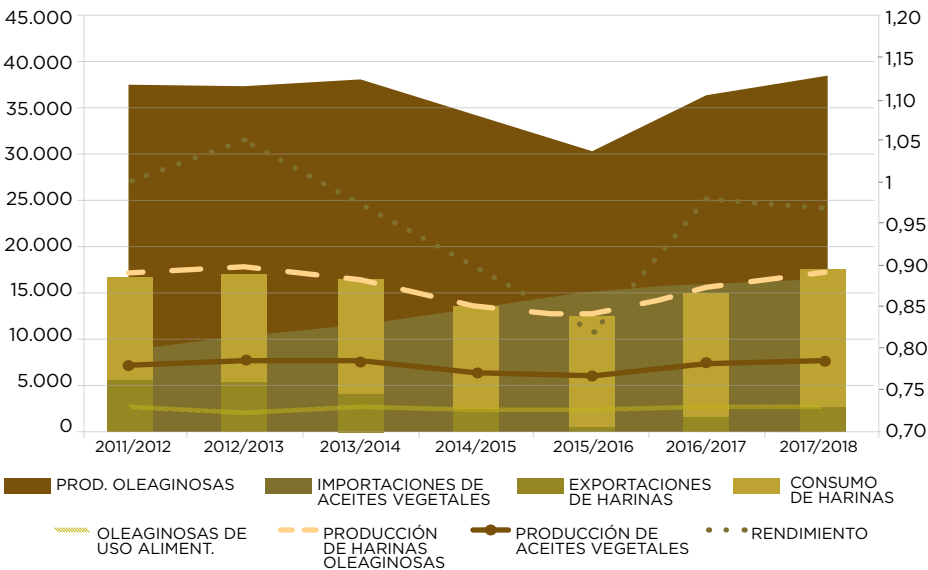
Por su parte, la cooperación agrotecnológica incluye compra de alimentos y transferencias de tecnologías sobre agricultura ecosostenible, semillas, maquinaria agrícola y también compra de tierras. Por ejemplo, en 2010, una de las refinadoras de azúcar más importantes de la India, Shree Renuka Sugars, compró 130.000 hectáreas de tierra de caña de azúcar en Brasil; también otras empresas indias han comprado o alquilado tierras en Brasil, Colombia, Uruguay y

MAPA 2
MERCADOS REGIONALES DE LA INDIA



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DE INDICADORES AGROALIMENTARIOS (EN MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

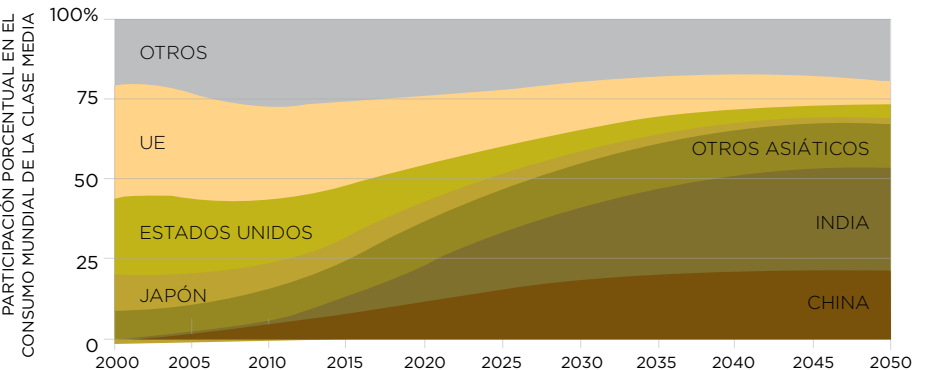


Nota: El eje derecho mide el rendimiento de los cultivos (toneladas/hectárea).
Fuente: Datos de FAS/USDA.

Paraguay con el fin de producir alimentos y también biocombustibles. La India estima que le será posible explotar más de 100 millones de hectáreas de cultivos en países del MERCOSUR, cuyos destinos serán su numerosa y cada vez más demandante población, así como empresas alimenticias procesadoras. Para los empresarios indios, ALC ofrece muy buenas oportunidades para la subcontratación agrícola que permita exportar lo producido hacia destinos en Asia y Medio Oriente.¹¹ En el plano de las exportaciones regionales agrícolas hacia la India, las perspectivas son alentadoras. En la India no solo compra el Estado, sino principalmente *traders* privados que utilizan los insumos en la industria alimenticia. Es importante recordar que el sector agrícola en la India se encuentra altamente protegido aún y

plantea barreras al ingreso de organismos genéticamente modificados, incluida la soja. Lo cierto es que la evolución del mercado agrícola indio dependerá cada vez más de patrones de consumo típicos de una creciente clase media cuyo número se estima superior a la población estadounidense en 2025 (gráfico 8). También las proyecciones sobre mayores importaciones agroalimentarias responden a variables tales como un mayor número de personas en edad laboral y de mediana edad. Con un crecimiento estimado del 31% entre 2010 y 2030, el primer segmento será el más demandante. Como resultado, economías productoras sudamericanas como Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay encontrarán nuevos nichos de exportación.

GRÁFICO 8
PROYECCIONES SOBRE LA CLASE MEDIA INDIA



Fuente: Kharas (2010).

Para el actual gobierno indio, un punto de particular interés para potenciar las relaciones con ALC consiste en avanzar en negociaciones sobre acuerdos preferenciales de comercio. La India cuenta con dos antecedentes importantes, la negociación de un primer AAP con Chile en 2006 y el AAP con el MERCOSUR del año 2009. Por tal motivo, durante su visita a Brasil en 2014, el primer ministro Modi se reunió con doce líderes de América del Sur. Este fue un punto de partida para negociaciones sobre un nuevo acuerdo comercial pre-

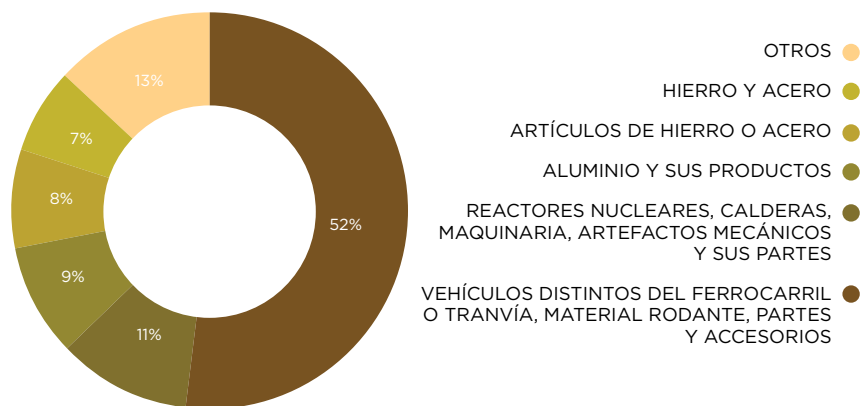
ferencial ampliado entre Chile y la India; firmado en 2016, entró en vigor a partir de mayo de 2017.¹² El gobierno indio ha manifestado, además, interés en negociar TLC con Colombia (luego de ratificar sus TLC con Estados Unidos y Corea del Sur), México y Perú. Con este último acordó iniciar en 2017 las primeras rondas de negociación. En el caso de México, las negociaciones pueden dilatarse hasta culminar la dura renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Con respecto al MERCOSUR, las di-

Tabla 4
COMERCIO INDIA-ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR (MILLONES DE US\$)

PAÍS	EXPORTACIONES 2015-16	IMPORTACIONES 2015-16	TOTAL 2015-16	EXPORTACIONES 2014-15	IMPORTACIONES 2014-15	TOTAL 2014-15
MERCOSUR						
BRASIL	2.650	4.040	6.690	5.964	5.401	11.365
ARGENTINA	535	2.472	3.007	460	1.992	2.452
VENEZUELA	131	5.702	5.833	258	11.978	12.236
PARAGUAY	98	112	210	107	88	195
URUGUAY	153	18	191	208	20	228
ALIANZA DEL PACÍFICO						
MÉXICO	2.865	2.283	5.148	2.862	3.393	6.255
COLOMBIA	888	808	1.696	1.105	2.135	3.240
PERÚ	703	820	1.523	820	590	1.410
CHILE	679	1.961	2.640	566	3.081	3.647

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior de la India (2017).

GRÁFICO 9
PRINCIPALES PRODUCTOS DE INGENIERÍA QUE LA INDIA EXPORTA A ALC (2015)



Fuente: DGCI&S Kolkata.

laciones de los socios por alcanzar un AAP más amplio o iniciar negociaciones encaminadas a un TLC han sido continuas para la India durante la última década. Sin embargo, la probable recuperación de disciplinas intrazona de negociación externa y la formalización de acuerdos de libre comercio pendientes (por ejemplo, con la UE) pueden acelerar los tiempos. De todas formas, las partes a nivel bilateral han avanzado en acuerdos sobre capítulos como estandarización de procedimientos fitosanitarios y regulación de productos farmacéuticos, además de haber firmado Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones (BIPA, por sus siglas en inglés) como los alcanzados por la India con Argentina y Uruguay.

Asimismo, el interés inversor indio en economías del MERCOSUR no se ha detenido; cuenta de ello dan proyectos como los de la empresa Suzlon Energy (instalación y puesta en marcha de 350 MW de energía eólica), el fabricante indio de teléfonos móviles Micromax, Mahindra (montaje de vehículos Scorpio), todos en Brasil, o la apertura de

Tata Motors de una planta para la producción del Jaguar Land Rover (Río de Janeiro, modelos SUV). En Argentina, la compra por parte de United Phosphorus Ltd, de Bombay, de dos compañías agroquímicas y una de semillas (Advanta) consolidó sus operaciones locales. Uruguay, en tanto, sigue siendo la plataforma predilecta por Tata Consultancy Services para la venta de servicios.

TIERRA DE OPORTUNIDADES

La India es un activo socio regional que demuestra mayor interés por aumentar los intercambios comerciales, de inversión, financieros y científico-tecnológicos con ALC. Una primera etapa de reformas en la India posibilitó la exploración inicial de oportunidades en economías latinoamericanas. Hoy, bajo un nuevo gobierno, ALC suscita mayor interés público y privado.

Para nuestra región, la India es un socio estratégico y será aún más relevante considerando sus futuras perspectivas sobre crecimiento y desarrollo. 🇮🇳

ANEXO

LISTA DE COMPAÑÍAS INDIAS QUE REGISTRAN OPERACIONES EN AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS)

BRASIL INFORMÁTICA M/S. TATA CONSULTANCY SERVICES HCL TECHNOLOGIES BRAZIL SÃO PAULO WIPRO DO BRASIL TECNOLOGIA LTDA APTECH INFOSYS TECNOLOGIA DO BRASIL LTDA TECH MAHINDRA KPIT INFOSYSTEM BRASIL SERVICOS DE TECNOLOGIA E PARTICIPACOES LTDA FARMACEUTICAS ZYDUS NIKKHO BRAZIL LTDA GLENMARK FARMACEUTICA BRAZIL LTDA TORRENT DO BRAZIL LTDA M/S. DR. REDDY'S LABORATORIES LTD M/S. LUPIN FARMACEUTICA DO BRASIL LTDA M/S. AUROBINDO PHARMA IND. FARMACEUTICA LTDA M/S. RANBAXY FARMACEUTICA LTDA M/S UNICHEM PHARMACEUTICALS DO BRASIL LTDA M/S FARMAVISION NATCOFARMA DO BRASIL ACCORD FARMACEUTICA LTDA ACS DO BRASIL S/A BIOCON LTD DO BRASIL SECTOR DE ENERGIA Y ELECTRICIDAD ONGC VIDESH IBV BRASIL PETROLEO LTDA (BPCL) M/S SUZLON ENERGIA EOLICA DO BRASIL LTDA SAE TOWERS - KEC INTERNATIONAL KARAMTARA ENGINEERING LTD VIJAI ELETRICA DO BRASIL LTDA CG (CROMPTON GREAVES) POWER SYSTEMS BRAZIL LTDA HAVELLS SYLVANIA LIGHTING LTDA BRAZIL SECTOR INGENIERIA/AUTO/MISC. ELGI COMPRESSORES DO BRASIL LTDA BRY-AIR BRASIL LTDA WIPRO DO BRASIL INDUSTRIAL SA CIAO ZICOM SECURITY SYSTEMS SA APOLLO TYRES DO BRAZIL LTDA PRICOL DO BRASIL COMPONENTES AUTOMOTIVOS LTDA M/S. PIDILITE/PULVITEC DO BRASIL UBD COM. COLAS E ADHESIVOS LTDA TCI GLOBAL (GLOBAL LOGISTICS) MINAS Y RECURSOS NATURALES GSHL-BRASIL MINERACAO SA (SUBSIDIARIA DE M/S. ISPAT LTD) ZAMIN RESOURCES SERVICOS GEOLOGICOS LTDA ZAMIN ES UNA EMPRESA PROPIEDAD DE LA LONDINENSE NRI ARCELOR MITTAL* PROPIEDAD DE LA LONDINENSE NRI ADITYA BIRLA GROUP HILOS Y FIBRAS M/S ADITYA BIRLA YARN & FIBRES M/S. RELIANCE DO BRASIL SECTOR AGRICOLA/FERTILIZANTES/PESTICIDAS M/S. OLAM INDUSTRIES (ALIMENTOS) EMPRESA CON SEDE EN SINGAPUR. CON GERENCIAMIENTO PRINCIPALMENTE INDIO.	M/S RENUKA SUGARS IN BRAZIL M/S. CORAMANDAL BRASIL LTDA UNITED PHOSPHORUS DO BRASIL LTDA M/S SABERO (PARTE DEL GRUPO COROMANDEL) NAO GLOBAL COMPANIES UTTAM SUCROTECH INTERNATIONAL LATIN AMERICA EXCEL BRAZIL AGRONEGOCIOS LTD EMPRESAS COMERCIALIZADORAS TATA INTERNATIONAL TRADING BRAZIL LTDA MR. MAHESH CHANDIRAMANI MR. JAGDISH DOSHI MR. KARTIK KADAKIA	RRENT PHARMA) GLENMARK PHARMACEUTICALS MEXICO S.A. DE C.V. HETERO DRUGS AXIX CLINICALS (AUROBINDO) ZYDUS LUPIN UQUIFA EMCURE NIRMA CALIDRUX MACLEODS PHARMA INFORMATICAS TCS WIPRO HEXAWARE TECHNOLOGIES INFOSYS NIIT PATNI COMPUTER SYSTEMS/ PCS COMPUTER SYSTEMS MEXICO, SA UST GLOBAL TECH MAHINDRA SVAM INTERNATIONAL HCL OTRAS UNITED PHOSPHORUS DE MEXICO S.A. DE C.V. VIJAI ELECTRICALS S.A. DE C.V. HAVELLS INDORAMA VENTURES POLYMERS MEXICO S. DE R.L. DE C.V. RSB TRANSMISSIONS MEXICO VARROC SYMPHONY U FLEX (FLEX AMERICAS) SMR AUTOMOTIVE VISION BAJAJ IRK INTERNATIONAL ACERLAN
COLOMBIA ONGC VIDESH (OVL) SOPHOS BANKING SOLUTIONS INFOSYS TCS TECH MAHINDRA IPCA CIPLA AUROBINDO PHARMA DR REDDY'S LABS UNITED PHOSPOROUS LTD HERO MOTORS TVS BAJAJ SHARADA CHEMICALS MAHINDRA SONALIKA CAPLIN POINT GENPACT ESSEL PROPACK NIRLIFE PHARMA PRAJ ROYAL ENFELD SUTHERLAND SUZUKI MARUTI TVS THERMAX WIPRO HINDUJAS GLOBAL SOLUTIONS		PERÚ FARMACÉUTICAS TIL HEALTHCARE PLETHICO LABORATORIES (MYLAN) CADILA PHARMA LTD - SUCURSAL PERU GLENMARK PHARMACEUTICALS PERU SA HIGH GLANCE ACCORD HEALTHCHARE S.A.C. SEVEN PHARMA S.A.C. THE HIMALAYA DRUG COMPANY S.A.C. GRUPO ESKE SUN PHARMA ZENNIT FARMA S.A.C. (IPCA LABORATORIES LTD.) MINERAS UPKAR MINING PVT. LTD. 2 CORE MINERALS (PERÚ) SA KARTIKAY PERUVIAN MINING COMPANY GRUPO MELROSE NAZCA RESOURCES ABHIJEET GROUP IFFCO ZUARI AGROCHEMICALS OTRAS TATA CONSULTANCY SERVICES - TCS VOLTA IMPEX PVT. LTD TRAVEL GROUP PERU ASHOK LEYLAND POLARIS SOFTWARE LAB. CHILE LTD AEGIS PERU WORTEC SA SHARDA PERU SAC (AGROQUÍMICOS) SBM BEVERAGES (AGUA, ETCÉTERA) VRINDA SOFTWARE TECHNOLOGIES S.A.C.
ARGENTINA SECTOR INFORMÁTICO TCS ARGENTINA SA COGNIZANT CELLENT - SERVICIOS MÓVILES ACTION LINE (AEGIS - ESSAR GROUP) CRISIL / IREVNA ADVANCED TECHNOLOGY SOLUTIONS (ATS) - SOLUCIONES MÓVILES. UNA EMPRESA MAHINDRA COMVIVA YBRANT LATAM -MARKETING DE MEDIOS DIGITALES SINTESIS QUIMICA (PUNJAB CHEMICALS) UNITED PHOSPHORUS LTD ADVANTA SEMILLAS (PERTENECE A UNITED POSPHOROUS) GLENMARK ISSUE GROUP (GODREJ ARGENTINA) HAVELLS SYLVANIA ARGENTINA		
MÉXICO FARMACÉUTICAS ACCORD FARMA CLARIS LIFESCIENCES DE MÉXICO S.A. DE C.V. DR. REDDY'S LABORATORIES MICRO PHARMACEUTICALS, MICROMEX SOLARA FARMACÉUTICA-ASPEN LABS SUN PHARMA DE MÉXICO, S.A. DE C.V. TORRENT LABORATORIES (TO-		

NOTAS

¹ Para la realización de este trabajo, el autor contó con la especial colaboración de la Lic. Virginia Papi-ni, investigadora en formación del CEAPI.

² Dell es el minorista de ordenadores personales más importante establecido en la India.

³ El aparato bautizado como *Aakash* ("cielo", en sánscrito), cuenta con una pantalla táctil de 7 pulgadas, basada en el sistema operativo Android de Google 2.2, wifi, puede ser usado como libro electrónico y dispone de un procesador de 366 Mhz, dos puertos USB y 256 MB de memoria RAM.

⁴ Lakshmi Mittal es uno de los hombres más ricos del mundo, también el magnate de la computación Mukesh Ambani.

⁵ El RCEP incluye las diez economías de la ASEAN, más China, Japón, Nueva Zelanda, Australia, la India y Corea del Sur.

⁶ Para paliar esta situación, un estimado en US\$ 20.000 millones son destinados anualmente como subsidios alimentarios; la India mantiene este programa, a pesar de las presiones ejercidas por Estados Unidos y países productores agroalimentarios ante la Organización Mundial del Comercio.

⁷ Las dificultades indias por conceder mayores dosis de apertura de su mercado agrícola o imposiciones normativas con respecto a derechos sobre propie-

dad intelectual ante las competitivas firmas indias son solo algunos de los obstáculos que separan intereses entre las partes.

⁸ Cerca de 100 empresas indias han invertido cerca de US\$ 12.000 millones en Latinoamérica en sectores como energía, TI, productos farmacéuticos, azúcar, agroquímicos, productos eléctricos, minería, metales, vehículos, autopartes, cosméticos y plásticos. Hasta 2014, 20 empresas latinoamericanas han invertido casi US\$ 1.000 millones en la India en acero, autopartes y motores eléctricos, y operan también empresas conjuntas en la fabricación de autobuses, como es el caso de Tata-Marco Polo.

⁹ Nicaragua (US\$ 67 millones en el período 2012-2015), Honduras (US\$ 56 millones), Cuba (US\$ 12 millones) y Panamá (US\$ 10 millones) figuran entre los principales receptores.

¹⁰ Las importaciones alcanzarían 6 millones de barriles diarios en 2030.

¹¹ En 2015, el grupo inversor Walbrook, encabezado por el empresario indomalayo Pakiri Arumugam, compró cerca de 600.000 hectáreas en Argentina.

¹² Chile ofreció concesiones a la India en 1.798 líneas arancelarias con un margen de preferencia (MP) que va del 30% al 100% y la India ha ofrecido concesiones a Chile en 1.031 líneas arancelarias a ocho dígitos con un MP que oscila entre el 10% y el 100%.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia Internacional de Energía. 2016. *World Energy Outlook 2015*. París: OECD/IEA.

Banco Mundial. 2012. *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*. Washington DC: The World Bank.

Baquerio, F. y Gómez, S., editores. 2012. *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. Roma: FAO.

CEPAL. 2012. *La India y América Latina y el Caribe. Oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

—. 2016. *Fortaleciendo la relación entre la India y América Latina y el Caribe*. Ciudad de México: Naciones Unidas.

EEPC. 2016. *Doing Business in Latin America and the Caribbeans*. Calcuta: EEPC India.

EU Institute for Security Studies. 2010. *Global Governance 2025: At a Critical Juncture*. París: European Union Institute for Security Studies.

Flemes, D. 2007. "Emerging Middle Powers' Soft Balancing Strategy: State and Perspectives of the IBSA Dialogue Forum". GIGA Working Papers No. 57. Hamburgo: German Institute of Global and Area Studies/Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien.

Geiger, T. y Rao, S. P. 2010. *The India Competitive-ness Review 2009*. Ginebra: World Economic Forum.

Giaccaglia, C. 2015. "El cambio de gobierno en India. Posibles impactos para su condición de poder emergente y para sus vínculos con el resto del mundo". En: M. F. Rubiolo y P. Baroni, editoras. *Emergentes asiáticos en América Latina. El Sudeste de Asia, China e India*. Córdoba: Universidad Empresarial Siglo 21.

Kharas, H. 2010. "The Emerging Middle Class in

Developing Countries". OECD Development Centre Working Paper No. 285. París: OECD.

Lechini, G. 2015. "La cooperación de los emergentes en el mundo en desarrollo". En: A. Pelfini y G. Fulquet, coordinadores. *Los BRICS en la construcción de la multipolaridad: ¿reforma o adaptación?*. Buenos Aires: CLACSO.

Lederman, D., Olarreaga, M. y Perry, G. 2009. *China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?*. Washington DC: The World Bank.

Lessa, A. C. y Altemani Oliveira, H. 2013. *Parcerias Estratégicas do Brasil: a dimensão multilateral e as parcerias emergentes. Volume II*. Belo Horizonte: Fino Traço Editora.

Mesquita Moreira, M., coordinador. 2010. *India: oportunidades y desafíos para América Latina*. Washington DC: BID.

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la República Argentina. 2011. *Argentina innovadora 2020. Plan nacional de ciencia, tecnología e innovación*. Buenos Aires: MINCYT.

Ministerio de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de la India. 2017. *Annual Report 2015-16*. Nueva Delhi: Government of India.

PNGRB. 2016. "Vision 2030" *Natural Gas Infrastructure in India*. Reporte del Industry Group para el Petroleum & Natural Gas Regulatory Board. Nueva Delhi.

Rosales, O. y Kuwayama, M. 2007. *América Latina y China e India: hacia una nueva alianza de comercio e inversión*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Srinivasan, T. N. 2004. "China and India: Economic Performance, Competition and Cooperation". Trabajo presentado en el seminario de la Organización Mundial del Trabajo WTO Accession, Policy Reform and Poverty. Beijing.

The Economist Intelligence Unit. 2017. *India Country Profile*. Londres: EIU.

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE INTEGRACIÓN Y COMERCIO

Estadísticas e indicadores



Acceso a mercados



Marco legal



Visualizaciones



Nuevo sitio
www.intradebid.org



Consumidor *millennial*

Cerca de 100 millones de asiáticos, en su mayoría en la India, pero también en Indonesia, Tailandia y Vietnam, consumen Big Cola, una gaseosa elaborada por el Grupo AJE, de origen peruano. Jorge López-Doriga, jefe de Comunicaciones de la compañía, destaca la importancia de ganar mercados a partir de la competencia por precio y de una publicidad innovadora dirigida a la generación de *millennials*.

¿CÓMO ES EL NEGOCIO DEL GRUPO AJE EN LA INDIA?

Nosotros ingresamos en la India en 2010 e instalamos una planta de embotellado de bebidas en Gujarat para dar servicio al área de Bombay. En 2017 abrimos otra planta de producción en Bután y desde ahí abastecemos al norte de la India. Tenemos tres marcas allá, BIG, ORO y agua Cielo. La India es un mercado muy complejo y muy atomizado, con lo que requiere de tiempo y relaciones constantes para su éxito. En otros países de Asia, nuestra entrada ha sido más rápida,

como Tailandia e Indonesia, pero entendemos que en la India nos tomará más tiempo el consolidar el negocio. Aun así, sentimos que la entrada en el norte está siendo muy exitosa y nuestras marcas están siendo recibidas positivamente.

¿CÓMO HAN LOGRADO GANAR PARTICIPACIÓN DE MERCADO?

Lo interesante de la India es su gran potencial. Asia en general tiene una penetración de litros per cápita en el mercado de bebidas embotelladas muy baja con respecto a América o Europa. El promedio es de 40 litros per cápita, comparado con los 296 de Norte América o los 239 de Europa. Pero si lo abrimos por categoría, incluso es más bajo en jugos e isotónicos. La India muestra cifras más bajas aun, lo que demuestra su impresionante potencial de crecimiento. Con respecto a nuestras estrategias, tenemos dos específicas de AJE. La primera consiste en ofrecer al consumidor indio un producto de la máxima calidad a un precio asequible a su bolsillo y distribuirlo en el canal tradicional, donde ellos hacen sus compras. El tener un precio accesible es vital para un consumidor joven de clases C, D y E, que consiste en aproximadamente el 70% de la población de la India. Además, la India, como Perú y el resto de los países donde estamos en América Latina, son países

70%
DE LA POBLACIÓN
RESPONDE A JÓVENES
DE INGRESOS BAJOS
Y MEDIOS

donde el canal tradicional tiene mayor participación de mercado que el canal moderno. Nuestro *know how* está en la distribución en este canal, lo que nos permite manejarnos con más comodidad en esta área en la India. Además, patrocinamos los primeros años a la Selección inglesa de fútbol y fuimos la bebida oficial del England FA en la India. Esto nos atrajo una gran notoriedad. Lo tradicional para las compañías para tomar notoriedad en la India es patrocinar el críquet o usar famosos de Bollywood. Pero descubrimos que entre los *millennials* indios el deporte de moda es el fútbol. El críquet es el deporte de sus padres. Por lo tanto, unir Big Cola con el fútbol inglés nos permitió entrar como un producto innovador. Además, nos permitió salir del clúster publicitario de comerciales enfocados en críquet y famosos de Bollywood, ganar notoriedad y conquistar al consumidor joven indio.

¿CÓMO HAN SUPERADO LAS BARRERAS CULTURALES PARA POSICIONARSE EN EL PAÍS ASIÁTICO?

100 MILLONES DE
ASIÁTICOS TOMAN
LA GASEOSA PERUANA
BIG COLA



40

litros de bebida per cápita
es el promedio en la India

Siendo un producto de proyección internacional, el consumidor busca precisamente este vínculo internacional en la marca, lo que facilita las cosas a la hora de comunicarlo. Nuestro público son los *millennials*, que buscan precisamente marcas disruptivas con lo tradicional. Por otro lado, contratamos equipo local, que son los que gestionan y administran el país. Actualmente contamos con más de 250 colaboradores locales entre directos e indirectos. De todas formas, esto es un reto que debe ser tomado con una visión a medio y largo plazo.

¿QUÉ CONSEJOS DARÍAN A LAS EMPRESAS QUE QUIERAN SEGUIR EL CAMINO QUE USTEDES RECORRIERON?

Es muy importante buscar socios locales que entiendan el país, la normativa y la idiosincrasia. Además, cada estado tiene sus propias reglas, leyes y sistema impositivo, esto es importante tenerlo en cuenta también. La India es un país que está creciendo y cambiando de una forma extraordinaria. Yo fui a la India por primera vez en los años 90 y es verdaderamente increíble cómo ha cambiado el país. El futuro del país es súper prometedor, con el mayor mercado interno del mundo a nivel de población, y se está convirtiendo en una potencia económica global. 🇮🇳



¿De qué dependen las exportaciones?

Un análisis comparado

Ram Upendra Das
Tuhinsubhra Giri
Ankita Garg
Centro de Comercio Regional*

La ignorancia siempre teme al cambio.

Jawaharlal Nehru

LA INFRAESTRUCTURA QUE FACILITA LAS IMPORTACIONES, UN IDIOMA COMÚN, LA DISTANCIA GEOGRÁFICA, LA PRESENCIA DE ACUERDOS COMERCIALES Y EL TAMAÑO ECONÓMICO DE LA REGIÓN SON DETERMINANTES SIGNIFICATIVOS DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDIA HACIA OTROS PAÍSES DE LA RCEP. ¿CUENTAN LAS MISMAS VARIABLES PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE? SE REALIZA AQUÍ UN ANÁLISIS COMPARADO Y SE FORMULAN ALGUNAS RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS.

El involucramiento simultáneo de la India en acuerdos comerciales regionales y bilaterales estuvo muy influenciado por el cambio de perspectiva en materia de política exterior que se produjo cuando el país adoptó una “política de mirar hacia el este” en 1991. Esta política se adoptó para integrar la economía con la del Sudeste Asiático. Desde esta perspectiva, la India inició negociaciones comerciales regionales y bilaterales con Asia Meridional y con el Sudeste Asiático, principalmente con aquellos países que mostraban altos niveles de crecimiento. La India se encuentra negociando una serie de acuerdos, y uno de ellos es la Asociación Económica Integral Regional (RCEP). Entre los 16 países miembros de la RCEP, están incluidos los 10 miembros de la ASEAN, además de Australia, China, India, Japón, Corea del Sur y Nueva Zelanda. Por otra parte, la India todavía no se integró con los países latinoamericanos de manera robusta.

Al examinar la dirección y el potencial hacia el futuro de las relaciones entre la India y América Latina y el Caribe (ALC), se plantea la hipótesis de que el principal obstáculo que ha impedido establecer vínculos más estrechos es el no haberse centrado lo suficiente en la región y no haberle otorgado la prioridad y el impulso necesarios a esta relación. Si bien se

le dio cierta preponderancia al vínculo con Brasil, a otros países de la región –Argentina, Chile, Perú y Colombia, entre ellos– no se les asignó el mismo nivel de prioridad, al tiempo que los países caribeños y de Centroamérica permanecieron, en gran medida, al margen de los intereses de la India. Más aun, se ha argumentado que, en realidad, la India no ha tratado de proyectarse en la región, manteniendo un enfoque pasivo con respecto al desarrollo de vínculos tanto bilaterales como regionales y dejando que los lazos económicos quedaran mayormente librados a la iniciativa de las empresas privadas. Otro problema claramente manifiesto es la enorme brecha de información entre las dos regiones, un hecho que no contribuye en absoluto a mejorar las relaciones comerciales. El motivo radica en que no hubo, hasta ahora, ninguna política articulada ni en la India ni en ALC que dé una dirección a las relaciones comerciales mutuas. Debido al escaso volumen de comercio existente entre la India y ALC, los costos de transporte se incrementan sustancialmente, una circunstancia que se ve agravada porque los intercambios son asimétricos: por ello, los contenedores muchas veces regresan vacíos, lo cual eleva el costo de transportar los productos a lo largo de las rutas que unen a la India con ALC.

4,6%

ES LA PARTICIPACIÓN
DE ALC EN LA CANASTA
COMERCIAL INDIA

Este artículo busca achicar el déficit existente de estudios respecto al comercio entre ALC y la India, tanto desde el ángulo conceptual de sus determinantes como en el plano empírico. Se propone comparar los factores que determinan las exportaciones indias hacia ALC con los que están detrás de las ventas externas orientadas a los otros países que participan de la RCEP, y poner de relieve qué posibilidades comerciales mutuas podrían explotar ALC y la India.

INTERCAMBIO COMERCIAL

Algunos hechos recientes han

impulsado el vínculo entre la India y ALC. Por ejemplo, en septiembre de 2016, la India firmó un acuerdo para ampliar su Acuerdo de Comercio Preferencial (ACP) con Chile. El ACP ampliado tendrá una cobertura de comercio mucho mayor en comparación con el acuerdo firmado en marzo de 2006, ya que ambas partes ofrecieron concesiones para un conjunto de líneas arancelarias. La India también se comprometió de manera muy fuerte a ampliar su ACP con el MERCOSUR (Ministerio de Comercio e Industria de la India, 2016).

En los últimos años, el comercio entre la India y ALC ha mostrado cierto crecimiento (como puede apreciarse en el cuadro 1). Si bien, en comparación con el comercio de la India con otros países que participan de la RCEP, la participación de ALC en el intercambio global de la India resulta bastante pequeña a lo largo del período estudiado, hay un gran potencial aún no explotado en la región de ALC que la India podría aprovechar. La participación del comercio de ALC

en el total comerciado por la India se incrementó desde un 1,7% en el año 2000 hasta 4,6% en 2016. La participación comercial de los demás países miembros de la RCEP en la canasta comercial de la India se incrementó desde aproximadamente un 17% en el año 2000 hasta más de un cuarto de su comercio total con el mundo en 2016.

El cuadro 2 muestra los socios seleccionados a los que la India exportó en 2016. Puede apreciarse que, en 2016, la India exportó más hacia México (US\$ 3.375 millones) que hacia países limítrofes, como Tailandia (US\$ 2.962 millones), Birmania (US\$ 1.141 millones) y Filipinas (US\$ 1.474 millones), y que hacia otros socios comerciales tradicionales, como Canadá (US\$ 1.970 millones).

La India superó a China en sus exportaciones de productos farmacéuticos hacia ALC. En 2016, las exportaciones de la India ascendieron a US\$ 651 millones, frente a US\$ 404 millones exportados por China. Durante los últimos cinco años, la India ha estado exportando más productos farmacéuticos a América Latina que China. Los principales productos importados por la India desde ALC en 2016-2017 fueron petróleo crudo (US\$ 9.500 millones), aceites vegetales (US\$ 2.900 millones) y oro y piedras preciosas (US\$ 1.700 millones) (Vishwanathan, 21 de julio, 2017).

Este artículo investiga, para un período reciente, los determinantes de los intercambios bilaterales entre la India y los países de ALC, por un lado, y entre la India y los demás países que participan de la RCEP, por el otro. Específicamente, para estudiar los factores que subyacen al volumen y la dirección de los respectivos flujos de comercio se somete a prueba

25%

DE LAS IMPORTACIONES
TOTALES PROVIENEN
DE MIEMBROS
DE LA RCEP

empírica un modelo de gravedad aumentado del comercio internacional.

La tercera sección presenta un breve repaso de la literatura acerca de la utilidad de las ecuaciones de gravedad para analizar los flujos de comercio internacional. El modelo de gravedad se ha convertido en un instrumento muy utilizado en los análisis empíricos de comercio exterior. La cuarta sección presenta la formulación que se emplea para analizar empíricamente los determinantes de las exportaciones de la India hacia los países de ALC y hacia otros países que participan de la RCEP. En particular, se describe la metodología utilizada, incluyendo una lista de las fuentes de datos y una explicación de la técnica de estimación. La quinta sección tabula y explica los resultados de la estimación y, finalmente, la última sección presenta las conclusiones generales del estudio.

BREVE REPASO DE LA LITERATURA

Existe una vasta literatura académica sobre las especificaciones y la evolución del modelo de gravedad de los flujos de comercio internacional y sobre el uso de dicho modelo para estimarlos. En su revisión de la literatura, Ekanayake, Mukherjee y Vee-ramacheneni (2010) reconocen el difundido uso de este modelo durante

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN DE LAS SUBREGIONES EN EL COMERCIO MUNDIAL TOTAL DE LA INDIA (PORCENTAJES)

REGIÓN	2000	2005	2010	2016
Exportaciones				
RCEP (excluida la India)	14,5	22,3	23	17,6
América Latina y el Caribe	2,1	2,8	4,2	3,9
Resto del mundo	83,5	74,9	72,8	78,4
Importaciones				
RCEP (excluida la India)	18,8	24,1	29,1	36,4
América Latina y el Caribe	1,5	1,7	3,9	5,1
Resto del mundo	79,7	74,2	67	58,5
Comercio total				
RCEP (excluida la India)	16,9	23,4	26,7	28,5
América Latina y el Caribe	1,7	2,1	4	4,6
Resto del mundo	81,4	74,5	69,3	66,9

Fuente: Basado en datos extraídos de WITS, Banco Mundial.

CUADRO 2
SOCIOS SELECCIONADOS A LOS QUE LA INDIA EXPORTÓ EN 2016

REGIÓN	Exportaciones de la India (millones de US\$)	Participación en las exportaciones globales de la India (%)
EE. UU.	41.993	16,1
Emiratos Árabes Unidos	30.042	11,5
Hong Kong	13.210	5,1
China	8.916	3,4
Reino Unido	8.565	3,3
Singapur	7.355	2,8
Alemania	7.178	2,8
Vietnam	5.958	2,3
Malasia	4.189	1,6
Japón	3.827	1,5
República de Corea	3.465	1,3
México	3.375	1,3
Indonesia	3.132	1,2
Tailandia	2.962	1,1
Brasil	2.300	0,9
Canadá	1.970	0,8
Filipinas	1.474	0,6
Birmania	1.141	0,4
Resto del mundo	109.275	42,0
Mundo	260.327	100,0

Fuente: Basado en datos extraídos de WITS, Banco Mundial.

las décadas de 1960 y 1970, así como las críticas que recibió por su falta de fundamentos teóricos sólidos. Los autores también mencionan el revitalizado interés de los economistas por estudiar las interconexiones entre geografía y economía y, de allí, la popularidad renovada del modelo de gravedad para estimar el impacto de las políticas comerciales sobre los flujos del intercambio.

Varios trabajos han utilizado modelos gravitacionales para estudiar los determinantes del comercio de la India. Tripathi y Leitão (2013) examinan los factores que determinan el intercambio entre la India y sus principales socios definiendo un grupo diversificado de países, a saber, China, Emiratos Árabes Unidos, EE. UU., Arabia Saudí, Suiza, Singapur, Alemania, Hong Kong, Indonesia, Irak, Ja-

pón, Bélgica, Kuwait, Corea del Sur, Nigeria, Australia, Reino Unido, Irán, Sudáfrica y Catar. Utilizando un modelo Tobit, efectos aleatorios y un estimador GMM de sistema, los autores demuestran que, además de la escala económica de los países, la globalización política y la proximidad cultural también afectan positivamente los flujos bilaterales de comercio. Los resultados que obtienen confirman lo que se espera del modelo gravitatorio.

Srinivasan y Archana (2011) evalúan los determinantes de los flujos de exportaciones de la India estudiando las decisiones de exportar de las firmas. Los autores utilizan MCO, efectos fijos, efectos aleatorios y el modelo Tobit para mostrar que la decisión de una firma de exportar, la población y el ingreso per cápita tienen

efectos positivos sobre las exportaciones, mientras que los aranceles y la distancia geográfica se relacionan negativamente con las ventas externas. El tipo de cambio, el idioma común y los acuerdos comerciales regionales también se utilizaron como variables explicativas.

También hay trabajos que utilizan el modelo de gravedad para estimar los efectos de creación y desvío de comercio. Ekanayake *et al.* (2010) emplearon un modelo gravitatorio aumentado para estimar esos efectos en el caso de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) implementados por países asiáticos, a saber, la ASEAN, el Acuerdo de Bangkok, la ECO y la SA-ARC. Los autores utilizaron variables *dummy* para marcar que los países tienen una frontera común, lazos de tipo colonial entre el país importador y el exportador, un idioma común, acuerdos comerciales regionales y bilaterales o pertenecen a agrupaciones regionales. Este estudio no solo concluye que ha habido un efecto de creación de comercio derivado de los ACR en Asia, sino también que el efecto potenciador del comercio de los acuerdos comerciales multilaterales es mayor que aquel de los bilaterales.

La literatura reciente, como Shidore (2013) y Badri-Maharaj (2017), señala varios aspectos tanto económicos como estratégicos de la integración de la India con ALC. Lederman, Olarreaga y Soloaga (2007) y Avendaño, Havro y Santiso (2008) analizan las oportunidades y los desafíos que enfrenta ALC a raíz del crecimiento de China y de la India. Pocos estudios han examinado económicamente los flujos comerciales entre la India y ALC. Lederman *et al.* (2007) emplearon un modelo gravitacional para evaluar las amenazas y las

oportunidades para ALC debidas a la creciente presencia de mercancías de China y de la India en el comercio mundial, específicamente en el quinquenio 2000-2004. El trabajo concluye que las oportunidades para los exportadores de ALC superan a las amenazas creadas por ese fenómeno.

Este estudio busca aportar a la escasa literatura que examina económicamente los flujos comerciales bilaterales entre la India y los países de ALC, en comparación con los flujos comerciales entre la India y otros países que participan de la RCEP.

UN MODELO DE GRAVEDAD

Se propone estudiar los determinantes del intercambio de la India con dos regiones –los países de ALC y otros países de la RCEP– a partir de la liberalización comercial. Este lapso fue dividido en cuatro puntos temporales: 1990, 2000, 2010 y 2016.

Se estimó un modelo de gravedad aumentado para analizar los flujos comerciales de la India con los socios indicados. El modelo está “aumentado” en el sentido de que se incluyeron diversas variables condicionantes que dan cuenta de otros factores que pueden afectar al comercio, aparte del nivel del producto y la distancia entre los socios. Tinbergen (1962) y Pöyhönen (1963) fueron los primeros autores que aplicaron la ecuación de gravedad para analizar los flujos de comercio internacional. El modelo gravitacional básico propuesto por Tinbergen (1962) está dado por la siguiente ecuación:

$$EX_{ij}=C\left(\frac{PIB_i \cdot PIB_j}{D_{ij}}\right) \quad (1)$$

donde EX_{ij} son las exportaciones bilaterales del país i (reportante) al

país j (socio), los respectivos PIB de cada país son los *proxies* de su “masa económica”, y la distancia (designada por D_{ij}) entre los socios es un indicador del nivel de dificultad para que se genere intercambio. Cuanto mayor es el tamaño del PIB respectivo, mayor es la posibilidad de que haya comercio bilateral, mientras que ese intercambio resulta inversamente relacionado con la distancia física entre ambos países. Las dificultades para el intercambio pueden verse incrementadas, además, por diversos costos del comercio, como los aranceles, la falta de infraestructura adecuada, etcétera.

Para enriquecer o “aumentar” este modelo gravitatorio básico, se incluyeron distintas variables independientes relevantes que podrían dar cuenta de factores subyacentes al desempeño exportador de la India con los países de ALC y con los otros países de la RCEP, en los cuatro momentos del período considerados: 1990, 2000, 2010 y 2016.

Las variables independientes incluyen el *tipo de cambio bilateral* entre la India y el país socio (ya sea de la región de ALC o de los que participan de la RCEP); un *deflactor del PIB* del país reportante (la India); y el *grado de facilidad para comerciar, específicamente para importar que tiene el socio*; este último fue especificado mediante tres variables: el costo de poner la mercancía en el país importador, la documentación exigida y el tiempo que lleva efectuar la importación en el país socio. Adicionalmente, se incluyeron dos variables *dummy*: una, para capturar la existencia de algún acuerdo comercial regional entre la India y el país socio (la variable es igual a 1 si existe algún acuerdo regional/bilateral entre pares bilaterales, y 0 en cualquier otro caso); otra, para especificar la existencia (o no) de un

idioma común entre el reportante y el socio. Las variables mencionadas, además de las variables independientes del modelo de gravedad básico (el PIB de la India, el PIB del país importador y la distancia física entre la India y el país importador) son las variables independientes que dan cuenta, en forma separada para cada uno de los momentos analizados (1990, 2000, 2010 y 2016), de los determinantes de las exportaciones bilaterales de la India hacia los países de ALC y hacia otros países que participan de la RCEP. En la especificación de un modelo de tipo gravitatorio, por definición, algunas variables no cambian con el tiempo.

Este modelo de gravedad aumentado se utilizó para evaluar el efecto que tienen el grado de facilidad para comerciar y los componentes del costo del intercambio sobre las exportaciones bilaterales de la India con los países de ALC y con otros países de la RCEP. La especificación de la ecuación del modelo es la siguiente:

$$EX_{ijt} = f(PIB_{it}, PIB_{jt}, D_{ij}, ER_{ijt}, PIBDEF_{it}, CIM_{jt}, DIM_{jt}, TIM_{jt}, RTA_{ijt}, COM_{LANGij}) \quad (2)$$

donde la India es el país reportante i; j es el país socio; y t es el momento en el tiempo (1990, 2000, 2010, 2016). EX_{ijt} son las exportaciones de la India al país j en el período t; PIB_{it} es el PIB de la India en el período t; PIB_{jt} es el PIB del país j en el período t; D_{ij} es la distancia física entre el país i (la India) y el país j; ER_{ijt} es el tipo de cambio bilateral entre el país i (la India) y el país j en el período t; $PIBDEF_{it}$ es el deflactor del PIB del país i (la India) en el período t; CIM_{jt} es el costo por contenedor en el país j en el período t; DIM_{jt} es la cantidad de documentos exigidos por el país j en el período t; TIM_{jt} es la cantidad de días

necesarios para importar en el país j en el período t; RTA_{ijt} es una variable *dummy* que representa la existencia de un acuerdo comercial regional entre el país i y el país j en el período t; y COM_{LANGij} es una variable *dummy* que representa un idioma común entre el país i y el país j.

METODOLOGÍA

El modelo especificado se utilizó para analizar empíricamente los factores determinantes de las exportaciones de la India colocadas en los países de ALC y en otros países de la RCEP en los cuatro momentos: 1990, 2000, 2010 y 2016. Los datos sobre las exportaciones de la India (la variable dependiente) se obtuvieron del sistema WITS del Banco Mundial. Para las variables independientes del modelo, los datos del PIB del país reportante y de los países socios y el deflactor del PIB del país reportante se tomaron de los Indicadores del Desarrollo Mundial 2016 de la misma institución.

Los datos del tipo de cambio bilateral provienen de UNCTAD para los respectivos años. La base de datos CEPII proporcionó las estadísticas para variables como la distancia y el idioma común. La variable *dummy* sobre la existencia de un ACR se construyó con datos obtenidos de CESPAP-ONU. Las variables que expresan el grado de facilidad para comerciar de los países socios vienen de la base de datos del Banco Mundial sobre Facilidad para Hacer Negocios (Ease of Doing Business).

TÉCNICA DE ESTIMACIÓN

En el modelo de este estudio, el logaritmo de las exportaciones de la

India destinadas a cada país de ALC se describe como una función del logaritmo de todas las variables independientes antes enumeradas. El mismo modelo se toma también para las exportaciones de la India colocadas en cada uno de los demás países que participan de la RCEP.

$$\log(EX_{ijt}) = \alpha_{ijt} + \beta_1 \log(PIB_{it}) + \beta_2 \log(PIB_{jt}) + \beta_3 \log(D_{ij}) + \beta_4 \log(ER_{ijt}) + \beta_5 \log(PIBDEF_{it}) + \beta_6 \log(CIM_{jt}) + \beta_7 \log(DIM_{jt}) + \beta_8 \log(TIM_{jt}) + \beta_9 RTA_{ijt} + \beta_{10} COM_{LANGij} + \mu_{ijt} \quad (3)$$

donde la India es el país reportante; j es el país socio; y t es el momento en el tiempo (1990, 2000, 2010, 2016).

Se dispusieron los datos en forma de panel con los cuatro momentos del tiempo, siendo los identificadores los pares de países (el primer país del par representa a la India, el exportador, y el segundo representa al país importador). Luego se corrió el modelo de gravedad aumentado para establecer qué factores determinan las exportaciones de la India hacia los países de ALC y hacia los demás países de la RCEP.

El panel estaba equilibrado para los países de ALC y no equilibrado para los países de la RCEP. No se incluyó una variable *dummy* por país porque hubiese creado un problema de multicolinealidad. Parks (1967) hizo un temprano intento para lidiar con la heterocedasticidad y la dependencia temporal y espacial de los residuos de los modelos de series de tiempo de corte transversal. Para ello propuso un algoritmo basado en mínimos cuadrados generalizados factibles (MCGF), que fue popularizado por Kmenta (1986). Sin embargo, este método es inviable si la dimensión temporal del panel, T, es menor que la dimensión del corte transversal, N. Para mitigar los pro-

blemas del método de Parks-Kmenta, Beck y Katz (1995) sugieren utilizar MCO para estimar los coeficientes con errores estándar corregidos para panel, el método empleado en este estudio. El método de regresión con errores estándar corregidos para panel (EECP) se utilizó para minimizar el error estándar y baches en los datos. La regresión con EECP es la estimación más robusta para el conjunto de datos correspondientes al extenso período de tiempo considerado. En la próxima sección se presentan y discuten brevemente los resultados de la estimación.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El cuadro 3 resume los resultados empíricos obtenidos al estimar la ecuación (3), sobre la base de estimaciones de los coeficientes por MCO con errores estándar corregidos para panel, tanto para las exportaciones de la India hacia los países de ALC como para aquellas hacia los países de la RCEP.

A partir de la información del cuadro 3, claramente podemos afirmar que, cuando se realiza una regresión entre el logaritmo de las exportaciones de la India y el logaritmo de las variables independientes especificadas en la ecuación (2), tanto para los países de ALC como para los demás países de la RCEP, los coeficientes del PIB del país reportante (la India) y de los países socios (tanto de ALC como de la RCEP) son positivos y significativos a un nivel de significación del 1%. El crecimiento del PIB de la India y de los países socios incrementará el valor total comerciado, conforme se esperaba del modelo especificado.

La *distancia geográfica* es estadísticamente significativa y se estima

que afecta negativamente las exportaciones de la India hacia otros países participantes de la RCEP. En el caso de los países de ALC, a medida que se incrementa la distancia geográfica, las exportaciones desde la India se ven también perjudicadas, pero dicho efecto no es significativo. Es sabido que la distancia no siempre juega un papel importante en la determinación del comercio. En 2016-2017, EE. UU. era el principal socio de la India en términos de exportaciones (cuadro 2), a pesar de que la distancia geográfica entre ambos es enorme.

En el caso del *grado de facilidad para comerciar* en los países socios, el costo y el tiempo que insume importar en los miembros de la RCEP reducen las exportaciones de la India a estos países, y este efecto sí es estadísticamente significativo, conforme con el resultado esperado. Los signos de esta variable para el comercio con los países de ALC también se ajustan a lo esperado. Como ya se mencionó, el volumen de comercio existente entre la India y los países de ALC es muy pequeño comparado con los flujos orientados a los otros países de la RCEP. Dado esto, un incremento del costo, del tiempo necesario y de los documentos exigidos afectarán negativamente las exportaciones de la India colocadas en ALC; sin embargo, solo la cantidad de documentos exigidos resulta estadísticamente significativa. Por otro lado, el efecto de los documentos exigidos por los países que participan de la RCEP es positivo y estadísticamente significativo. Podría estar ocurriendo que, dado que los países de la RCEP dan cuenta de una porción muy importante de las exportaciones indias y también debido a las economías de escala con la región, la cantidad de documentos exigidos, en lugar de

expresar un obstáculo del comercio, contribuyan a facilitarlo. Además, el número de documentos requeridos en sí mismo no captura el tiempo de su procesamiento, el cual sería diferente en los casos de la RCEP y de los países de ALC.

El *tipo de cambio bilateral* entre la India y los países socios se considera aquí una variable independiente. Usualmente, el comercio internacional se lleva a cabo en monedas fuertes, con circulación global y que operan como una reserva de valor estable y confiable, como el dólar estadounidense. El efecto del tipo de cambio bilateral es negativo y estadísticamente significativo para las exportaciones de la India hacia los países de

ALC y hacia los países de la RCEP. El signo del efecto del *deflactor del PIB* de la India sobre las exportaciones hacia ALC y hacia los demás países de la RCEP es negativo. Resulta estadísticamente significativo en el caso de ALC y no significativo en el caso de los países de la RCEP. Una inflación más alta podría tener un efecto negativo sobre las exportaciones, ya que incrementaría los costos de los insumos. La disponibilidad de productos de importación más baratos afecta a los productores y a los exportadores locales. Este efecto puede no ser significativo para los países de la RCEP, ya que la India suscribió un Tratado de Libre Comercio (TLC) con algunos de estos países.

CUADRO 3
RESULTADOS DE LA REGRESIÓN DEL MODELO DE GRAVEDAD AUMENTADO

VARIABLES INDEPENDIENTES	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	RCEP (EXCLUIDA LA INDIA)
$\log \text{PIB}_{it}$	1,033*** (0,089)	0,721*** (0,128)
$\log \text{PIB}_{jt}$	0,752*** (0,042)	0,990*** (0,049)
$\log D_{ij}$	-0,320 (0,582)	-1,713*** (0,214)
$\log \text{ER}_{ijt}$	-0,063*** (0,013)	-0,079** (0,035)
$\log \text{PIBDEF}_{it}$	-0,192*** (-0,012)	-0,063 (0,041)
$\log \text{CIM}_{jt}$	-0,140 (0,221)	-1,644*** (0,293)
$\log \text{DIM}_{jt}$	-0,365* (0,220)	1,565*** (0,292)
$\log \text{TIM}_{jt}$	-0,319 (0,297)	-0,850*** (0,245)
RTA_{ijt}	-0,011 (0,100)	0,119 (0,234)
$\text{COM}_{\text{LANG}ij}$	0,393** (0,182)	1,012*** (0,202)
Constante	-29,978*** (5,522)	-8,021*** (2,467)
R cuadrado	91,9%	92,9%
Cantidad de observaciones	65	38

Notas: Variable dependiente: EX_{ijt} - exportaciones de la India al país j en el momento t. Error estándar corregido para panel entre paréntesis. ***, **, *: estadísticamente significativo a niveles del 1%, 5% y 10%, respectivamente.

Fuente: Basado en datos extraídos de WITS, Banco Mundial.

TLC

LOS ACUERDOS PODRÍAN MORIGERAR PROBLEMAS DE ESCALA Y DISTANCIA

La variable *dummy* que da cuenta del *idioma común* tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre las exportaciones de la India tanto hacia los países de ALC como hacia aquellos de la RCEP. Otra variable *dummy*, que representa la existencia de algún *acuerdo comercial regional*, tiene signo positivo en el caso de los países de la RCEP, pero no es estadísticamente significativa. Esto se debe al hecho de que los ACR/TLC son un fenómeno muy reciente y la India no tiene un TLC con todos los países de la región. Asimismo, actualmente la India no es signataria de ningún TLC con países como China, que es uno de sus principales socios en términos de exportaciones dentro del grupo de países de la RCEP. En el caso de los países de ALC, la variable *dummy* para los ACR tiene signo negativo y no es estadísticamente significativa, ya que la India prácticamente no tiene ningún ACR con estos países. Varios estudios demostraron que los ACR tienen potencial para incrementar sustancialmente el volumen de exportaciones de un país.

¿QUÉ POLÍTICAS IMPLEMENTAR?

El objetivo de este trabajo fue analizar los determinantes de las exportaciones de la India hacia los países de ALC, por un lado, y de las exportaciones de la India hacia otros países que

participan de la RCEP, por el otro. Para ello se estimó un modelo gravitacional aumentado para explicar las exportaciones anuales de la India hacia esos dos ámbitos para cuatro momentos dentro del período 1990-2016.

Los resultados, en cierta medida, confirman que la India no ha buscado proyectarse efectivamente en ALC, adoptando un enfoque pasivo con respecto al desarrollo de vínculos tanto bilaterales como regionales. La distancia geográfica no ha jugado un papel estadísticamente significativo en la explicación de los magros volúmenes comerciados entre la India y ALC a lo largo de los años. En 2016-2017, EE. UU. era el principal socio de la India en términos de exportaciones, a pesar de que la distancia entre ambos es muy grande. A diferencia de lo que ocurrió con los países de ALC, la India aprovechó las economías de escala con EE. UU., ya que este último es el centro de la actividad económica mundial. Por otro lado, en el caso de los países que participan de la RCEP, se halló que la proximidad con la India es un factor estadísticamente significativo para determinar sus crecientes exportaciones hacia esa región. Asimismo, la India recientemente ha tomado diversas medidas para establecer vínculos tanto bilaterales como regionales con los países de la RCEP.

Por estos motivos, la India debería avanzar en la exploración de nuevas oportunidades para mejorar las perspectivas comerciales en ALC. Ambos deberían considerar la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio o negociar y firmar acuerdos comerciales para mejorar sus vínculos a nivel regional. Para cubrir la brecha de información existente entre la India y ALC, debería desarrollarse una política articulada, una "política de vinculación con América Latina y el Caribe", que determine el rumbo de las relaciones bilaterales.

A lo largo del año 2015, las exportaciones totales de la India en dólares estadounidenses fueron mucho menores que las del año anterior. Hay que reconocer que, desde hace un tiempo, la situación económica global viene enfrentando dificultades. La crisis financiera que sufrió EE. UU. a fines de 2008 llevó a una fuerte contracción del comercio mundial, que fue mucho mayor que la caída de la producción global. La Gran Recesión, que fue su secuela, persiste aún hoy. Es necesario que la India diversifique sus socios de exportación hacia regiones como ALC para asegurarse la sostenibilidad de su comercio global. Para abordar la asimetría actual del comercio entre la India y ALC y el problema de la acumulación de contenedores vacíos, que elevan los costos de transporte del comercio, podemos aprovechar algunas de las líneas navieras destinadas a EE. UU. y potenciar las posibilidades comerciales entre EE. UU., la India y ALC.

Por lo tanto, para mejorar las relaciones comerciales con ALC, los gobiernos deberían realizar cambios

sustantivos en materia de política comercial. Los TLC pueden ser una de las herramientas importantes para fortalecer el intercambio entre los países latinoamericanos y la India. Ayudarían a la India a ser más competitiva en los mercados de ALC y podrían resolver el problema de la escala y ayudar a superar el efecto negativo del factor distancia capturado por el modelo gravitacional. Por tanto, además de recomendar que se alcance un acuerdo de asociación económica integral entre la India y los países de ALC, que incluya el comercio de bienes, el de servicios y las inversiones, ambas partes tienen que trabajar también para mejorar la conectividad aérea y marítima. Un TLC puede ayudar a romper el círculo vicioso de bajos volúmenes comerciados, que a su vez elevan los costos de envío y otros costos de transporte. A través de un TLC, un alto volumen de comercio potencial puede transformarse en una herramienta de negociación con los transportistas, las compañías navieras y las de carga aérea. 

NOTAS

* El Dr. Ram Upendra Das es director y profesor del Centro de Comercio Regional (CRT); correo electrónico: headcrt@iift.edu. Tuhin Subhra Giri es investigador del CRT; correo electrónico: tuhin.crt@iift.edu. Ankita Garg es investigadora del CRT; correo electrónico: ankita.crt@iift.edu. Los

BIBLIOGRAFÍA

- Avendaño, R., Havro, G. B. y Santiso, J. 2008.** "Asian Opportunities? An Outlook for Latin American Trade". OECD Emerging Markets Network Working Paper. Paris: OECD.
- Badri-Maharaj, S. 2017.** "India's Relations with the Latin America-Caribbean Region. Prospects and Constraints". IDSA Occasional Paper No. 45. Nueva Delhi: IDSA.
- Beck, N. y Katz, J. N. 1995.** "What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Section Data". *American Political Science Review*. 89 (3): 634-647.
- Ekanayake, E. M., Mukherjee, A. y Veeramacheni, B. 2010.** "Trade Blocks and the Gravity Model: A Study of Economic Integration among Asian Developing Countries". *Journal of Economic Integration*. 25 (4): 627-643.
- Kmenta, J. 1986.** *Elements of Econometrics: Second Edition*. Nueva York: Macmillan.
- Lederman, D., Olarreaga, M. y Soloaga, I. 2007.** "The Growth of China and India in World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean?". Policy Research Working Paper No. 4320. Washington DC: The World Bank Development Research Group.
- Ministerio de Comercio e Industria de la India. 2016.** "India Aggressively Pursuing Trade Prospects with LAC". Nueva Delhi: Press Information Bureau. 6 de octubre.

autores desean expresar su agradecimiento a Antoni Esteve de la Torre, Alejandro Ramos Martínez y el Banco Interamericano de Desarrollo por habernos brindado la oportunidad de publicar este trabajo. No obstante, se aplican los descargos de responsabilidad de rigor.

- Parks, R. 1967.** "Efficient Estimation of a System of Regression Equations when Disturbances are Both Serially and Contemporaneously Correlated". *Journal of the American Statistical Association*. 62 (318): 500-509.
- Pöyhönen, P. 1963.** "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries". *Weltwirtschaftliches Archiv*. 90: 93-100.
- Shidore, S. 2013.** *New Frontiers in South-South Engagement Relationship between India and Latin America & the Caribbean*. Nueva Delhi: Sapru House Paper, Indian Council of World Affairs.
- Singh, S. 2015.** "India's Approach towards Bilateral, Regional and Multilateral Negotiations". CUTS International Discussion Paper. Jaipur: CUTS International.
- Srinivasan, T. N. y Archana, V. 2011.** "Determinants of Export Decision of Firms". *Economic & Political Weekly*. 46 (7): 49-58.
- Tinbergen, J. 1962.** *Shaping the World Economy. Suggestions for an International Economic Policy*. Nueva York: Twentieth Century Fund.
- Tripathi, S. y Leitão, N. C. 2013.** "Estimating Regional Trading Bloc Effect in India". *International Journal of Economics and Empirical Research*. 1 (7): 83-89.
- Vishwanathan, R. 2017.** "Why It's Important for India to Trade With Latin America". *The Wire*. 21 de julio, 2017.



INTEGRACIÓN SUR-SUR

LAS REFORMAS ECONÓMICAS
RECIENTES POTENCIARON
EL DESPLIEGUE COMERCIAL
Y SENTARON LAS BASES PARA
UN MAYOR INTERCAMBIO
EN EL HEMISFERIO



Cadenas globales de valor y ambiente de negocios

Ganeshan Wignaraja¹
Instituto de Desarrollo de Ultramar

*Los hoteles indios son un ejemplo en todo el mundo
porque en la India se entiende muy bien qué significa hospitalidad.*

Zubin Mehta

ESTE TRABAJO ANALIZA EL COMERCIO ENTRE LA INDIA Y AMÉRICA LATINA EN LAS CADENAS MUNDIALES DE VALOR (CMV) Y SU RELACIÓN CON EL AMBIENTE DE NEGOCIOS A NIVEL NACIONAL Y CON LA DIPLOMACIA COMERCIAL. HALLA EVIDENCIA DE UN COMERCIO CRECIENTE EN LAS CMV ENTRE LA INDIA Y AMÉRICA LATINA Y PREVE UN PANORAMA ALENTADOR DENTRO DE UNA NUEVA NORMALIDAD DE UNA ECONOMÍA MUNDIAL EN PLENA EVOLUCIÓN. ESTOS VÍNCULOS PODRÍAN POTENCIARSE CON TRATADOS DE LIBRE COMERCIO MÁS PROFUNDOS Y UN PAPEL MÁS SALIENTE DEL SECTOR PRIVADO.

La India ha tenido distintos grados de éxito en los esfuerzos que viene realizando activamente desde hace varias décadas para estrechar sus lazos comerciales con las principales potencias y con sus vecinos. A pesar de esto, América Latina ha estado notablemente ausente, debido a la vasta distancia geográfica que las separa, la ausencia de vínculos lingüísticos y culturales, los pocos movimientos migratorios entre ambas partes y la poca importancia relativa de la región para el comercio y la diplomacia indios (Tharoor, 2012; Desai, 2015). Sin embargo, esta situación está cambiando gradualmente y el comercio entre la India y América Latina se está intensificando (Mesquita Moreira, 2010; CEPAL, 2012; ADB, ADBI y BID, 2012). Hasta ahora, es claro que la especialización y el comercio han girado mayormente alrededor del intercambio de manufacturas finales y servicios informáticos del lado de la India, por productos básicos del lado de América Latina. Lo que no se ha visto es el grado de profundidad del comercio propio de las cadenas globales de valor (CGV) –conformado por partes y componentes–, un aspecto vital para el desarrollo de un vínculo económicamente sólido entre ambas economías.

Este trabajo examina las características de ese comercio relacionado con las CMV entre la India y América Latina y su relación con los entornos empresariales a nivel nacional y con la diplomacia comercial. Utilizando el denominado enfoque “del comercio bruto” (ver Constantinescu, Mattoo y Ruta, 2015), se delinean los patrones de ese comercio entre la India y América Latina, tanto por tipos de bienes como por socios comerciales, desde el año 2000. Este ejercicio muestra el impacto de la crisis financiera mundial sobre estos flujos y proyecta su valor hasta 2025. Luego compara los ambientes de negocios en los distintos países (ver Lall, 1990; Dabla-Norris *et al.*, 2013) para identificar barreras a esta modalidad del comercio entre la India y América Latina. Finalmente, evalúa los esfuerzos realizados por la diplomacia comercial y los tratados de libre comercio (TLC).

COMERCIO SOFISTICADO

El intercambio realizado dentro de las CMV puede describirse alternativamente como “redes de producción”, “fragmentación de la producción” o “cadenas globales de suministro”. Se trata

45%

DE LAS IMPORTACIONES
INDIAS EN AMÉRICA
LATINA PROVIENEN DE
LA ALIANZA DEL PACÍFICO

de denominaciones que esencialmente representan un mismo concepto básico, con algunas diferencias sutiles. El punto es que este tipo de comercio supone una sofisticada organización industrial, distinta de aquella que los libros de texto describen como una única gran fábrica, verticalmente integrada instalada en un solo país.

El comercio llevado a cabo dentro de las CMV involucra distintas etapas de la producción, como el diseño, el ensamblado y el mercadeo, localizadas en distintos países, vinculados por una compleja red de intercambio de insumos intermedios y bienes finales (Jones y Kierzkowski, 1990). Una empresa líder, generalmente, una corporación internacional, coordina las distintas etapas de la producción y el comercio. Un ejemplo es el Toyota Prius, un automóvil compacto de tamaño mediano e híbrido vendido en el mercado estadounidense. El auto fue diseñado en Japón, donde se realiza gran parte del ensamblado, pero algunas de sus partes y componentes se fabrican en el Sudeste Asiático y en China, donde Japón las compra a sus proveedores, para luego exportar el Prius a Estados Unidos.

El comercio vinculado con las CMV hace parte del proceso de globalización del intercambio y las inversiones ocurrida a finales del siglo XX. Como señalan Baldwin y Lopez-Gonzalez (2015, 1.683): “La internacionalización de la producción ha generado complejos flujos

transfronterizos de bienes, conocimiento, inversiones, servicios y personas, un proceso que podemos designar en breve como el comercio de las cadenas de valor... Sin embargo, los economistas usualmente miran esto como un comercio de bienes que meramente está concentrado en partes y componentes”.

Las primeras señales de las CMV se remontan a cerca de 1970 en las industrias electrónicas y de indumentaria. Desde entonces, este tipo de comercio se extendió a muchas otras ramas, como otros bienes de consumo, el procesamiento de alimentos, los automóviles, las aeronaves y las maquinarias. El papel del comercio de servicios en las CMV (por ejemplo, servicios de ingeniería, de tecnología de la información y de otras especialidades) es cada vez más importante, pero las serias deficiencias de los datos existentes hacen que se encuentre en gran medida subestimado.

La base del trabajo empírico que han venido realizando los economistas del comercio para estudiar las CMV está en la identificación de estos flujos de bienes intermedios -y, en particular, de partes y componentes- en las estadísticas de comercio publicadas por los países, agrupadas en la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas (ver, por ejemplo, Constantinescu *et al.*, 2015). La ventaja del llamado “enfoque del comercio bruto” es que se dispone de una gran cantidad de series que registran los flujos de partes y componentes, que cubren casi todos los países y que son bastante comprensivas, coherentes y actualizadas. Últimamente, con la construcción de matrices insumo-producto armonizadas a nivel internacional para algunos países, se ha desarrollado otro enfoque, que busca medir el comercio en términos de valor agregado (por ejemplo, WTO e IDE-JETRO, 2011). Con esta metodología, el aumento del grado

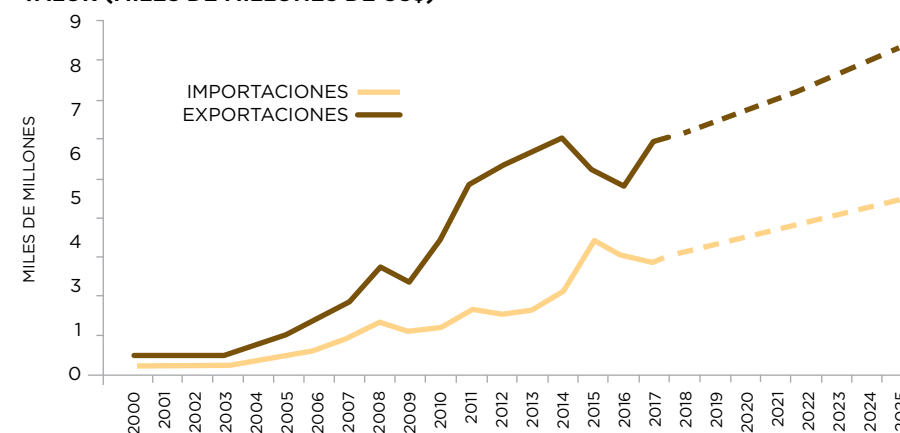
de dependencia de insumos importados entre dos momentos en el tiempo se interpreta como un indicador de comercio relacionado con las CMV. Sin embargo, el problema es que para las economías latinoamericanas, o bien no se cuenta con matrices insumo-producto, o bien están desactualizadas.

En consecuencia, este trabajo aplica el enfoque del comercio bruto para estudiar el intercambio entre la India y América Latina de bienes intermedios relacionados con las CMV. No existe un único método para descomponer los datos de comercio internacional en bienes intermedios y bienes finales ensamblados. Un modo aproximado es identificar los rubros específicos en los cuales las importaciones en las CMV están significativamente concentradas y utilizar el

valor total de estos rubros como un indicador del comercio de un país vinculado con las CMV. Sobre la base de Constantinescu *et al.* (2015), se seleccionaron tres rubros de importación relacionados con partes y componentes: (1) componentes y accesorios de bienes de capital, excepto equipo de transporte; (2) componentes y accesorios de equipo de transporte; y (3) suministros industriales no especificados en otra partida (elaborados). Estos autores presentan también un indicador donde el valor total de las importaciones de partes y componentes se expresa como una proporción de las exportaciones totales de manufacturas, el cual denominaremos “índice de encadenamiento”.

Al interpretar los datos, es importante tener en cuenta que la economía

GRÁFICO 1
COMERCIO DE LA INDIA CON ALC VINCULADO A LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR (MILES DE MILLONES DE US\$)



Notas: Los flujos de importaciones y exportaciones corresponden a la India. La identificación de los bienes intermedios relacionados con las CMV se basa en la definición de Constantinescu, Mattoo y Ruta (2015). Se definen los flujos de “partes y componentes” con el agregado de tres categorías del Clasificador por Grandes Categorías Económicas (CGCE): (1) suministros industriales no especificados en otra partida, elaborados (CGCE 22); (2) componentes y accesorios de bienes de capital, excepto equipo de transporte (CGCE 42); y (3) componentes y accesorios de equipo de transporte (CGCE 53). Las proyecciones 2017-2025 se estimaron con el filtro de Hodrick-Prescott.
Fuente: Comtrade.

mundial parece estar entrando en una fase de recuperación. En 2016, creció un 3,1% y se prevé que crezca un 3,5% en 2017 y un 3,6% en 2018 (FMI, 2017). La razón principal de esta recuperación es que se están disipando los efectos de los sucesivos *shocks* sufridos, incluidos la crisis financiera global de 2007-2009 y el derrumbe de los precios de los productos básicos de 2014-2015. La mayoría de los países afectados están ahora recuperándose. La India sigue siendo una de las economías de crecimiento más rápido a nivel mundial, mientras que para América Latina se proyectan crecimientos positivos en lugar de contracciones. Por tanto, es perfectamente posible prever una expansión del comercio vinculado a las CMV, incluso de aquel entre la India y América Latina.

Utilizando el mencionado enfoque del comercio bruto es posible ver que las participaciones en este tipo de co-

mercio de la India y América Latina se incrementaron a partir de la crisis financiera. Es cierto que el involucramiento histórico de cada uno ha sido distinto. La India se presenta como un recién llegado, con una participación en las exportaciones mundiales relacionadas con las CMV que aumentó de un 0,45% a un 0,84% entre 2001-2004 y 2009-2013 (Wignaraja, 2016). América Latina, en cambio, estuvo a la vanguardia y exhibe una participación mucho mayor, la cual también se incrementó de 5,14% a 5,56% entre los periodos mencionados. México lleva la delantera a nivel regional, ya que su peso en estos flujos creció del 3,82% al 4,10%. La proporción de Brasil cayó del 0,45% al 0,35%, la de Argentina aumentó del 0,09% al 0,22% y la de Chile quedó estancada en un 0,01%. La participación del resto de Latinoamérica aumentó del 0,77% al 0,88%.

El gráfico 1 muestra el valor anual

(en US\$ a precios corrientes) de las importaciones y exportaciones de la India a América Latina imputables a las CMV en el periodo 2000-2016, así como una proyección hasta 2025. Entre 2000-2016, las importaciones indias provenientes de América Latina relacionadas con CMV crecieron 20,4% por año, mientras que las respectivas exportaciones se incrementaron 15,7% anualmente. En 2016, el valor de estas importaciones de la India desde América Latina ascendió a US\$ 3.100 millones, partiendo de un valor bajo de US\$ 157 millones en el año 2000. Por su parte, el valor de las respectivas exportaciones se ubicó en los US\$ 4.800 millones, con una magnitud inicial de US\$ 467 millones en el año 2000. Por consiguiente, en 2016, el valor del comercio entre la India y América Latina ligado con las CMV alcanzó cerca de US\$ 8.000 millones, un 28,1% del comercio total entre ambas economías.

Una estimación conservadora del comercio entre la India y América Latina vinculado con CMV prevé que se incrementará hasta alcanzar los US\$ 12.800 millones en 2025 (ver gráfico 1). Esta proyección comprende importaciones indias desde América Latina por un valor de US\$ 4.500 millones y exportaciones por US\$ 8.300 millones.² Hay muchos riesgos en este tipo de proyección de largo plazo y es posible que el pronóstico positivo sufra correcciones a la baja debido a otros factores. Existen numerosos riesgos emergentes de la cambiante trayectoria de la nueva normalidad de la economía mundial y de modificaciones en el balance del poder económico. La imposición de medidas restrictivas al comercio, incertidumbre con respecto a las políticas macroeconómicas, bajas repentinas en el crecimiento y la demanda, tanto en la India y como en América Latina, y cambios tecnológicos disruptivos (inteligencia arti-

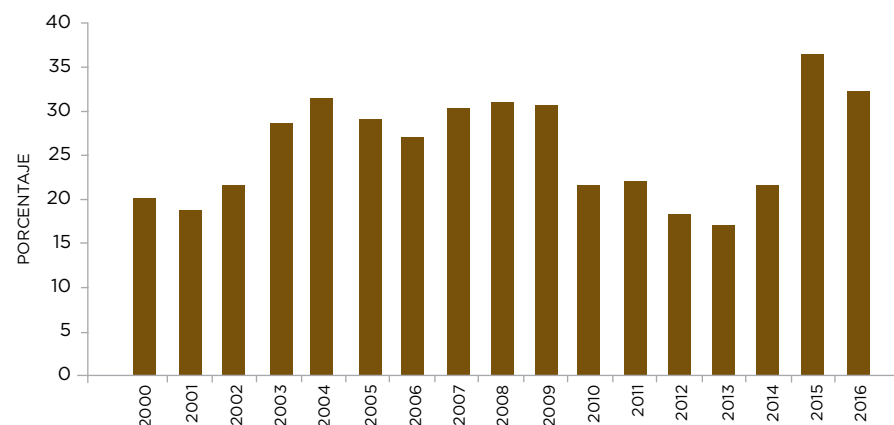
ficial y la robotización) son algunos de estos factores de riesgo. De no lograrse un manejo efectivo de estas variables, la expansión del comercio entre la India y América Latina vinculada a CMV podría verse frenada.

La crisis financiera tuvo un impacto limitado sobre el comercio entre la India y América Latina relacionado con las CMV. Ya antes de la perturbación se verificó un notorio surgimiento en estos flujos. Entre 2000 y 2006, se incrementó de US\$ 620 millones a US\$ 2.200 millones. Durante la crisis, este intercambio se duplicó y, en 2008, alcanzó los US\$ 4.100, para volver a duplicarse después de la crisis, hasta llegar a los US\$ 8.200 millones en 2014. En 2015, alcanzó un máximo de US\$ 8.700, que se redujo en 2016.

Por tanto, vemos que al utilizar el *proxy* sugerido por los autores, el “enfoque del comercio bruto” para medir el comercio vinculado a las CMV, se confirma su rápida expansión entre la India y América Latina después de una breve caída posterior a la crisis. Adicionalmente, la estimación del “índice de encadenamiento” muestra resultados interesantes. La proporción de intercambio relacionado con las CGV se incrementó durante los años anteriores a la crisis –de un 20,1% a un 29,3% entre 2000-2002 y 2004-2006– y fue alta durante la crisis, cuando se ubicó en un 30,7%, en 2007-2009. En la inmediata postcrisis, cayó al 19,8% en 2010-2013, pero se recuperó rápidamente y volvió a los niveles previos del 30,0% en 2014-2016. Cabe destacar que esta proporción alcanzó su pico del 36,4% en 2015.

La modalidad de comercio vinculado a las CMV entre la India y América Latina está dominada por pocos productos. El gráfico 3 muestra las participaciones de las tres categorías principales de ese comercio para 2000-2002 y 2014-2016. La

GRÁFICO 2
ÍNDICE DE ENCADENAMIENTO DEL COMERCIO DE INDIA CON ALC
VINCULADO A CMV (EN PORCENTAJES)



Nota: El índice de encadenamiento corresponde a las importaciones de partes y componentes de la India desde América Latina como proporción de sus exportaciones de manufacturas a la región. Los bienes considerados como partes y componentes están definidos en el gráfico 1. Las manufacturas corresponden a la suma de las categorías 5, 6, 7 y 8 (menos la 68) de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).
Fuente: Comtrade.

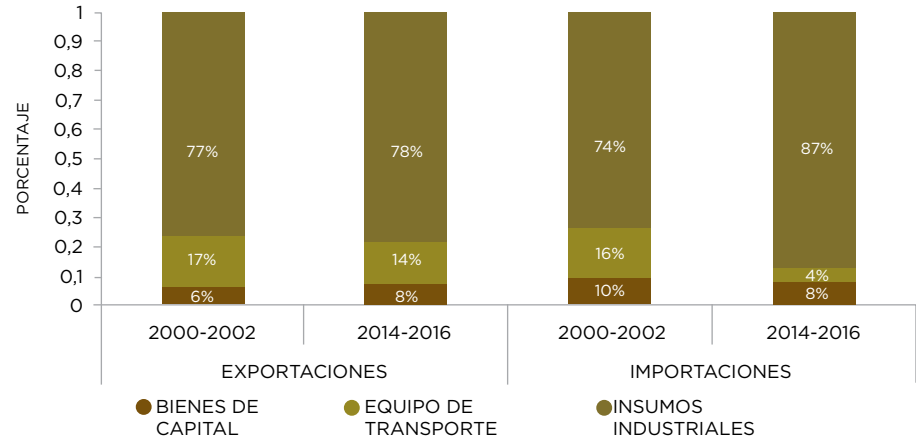
mayor parte del intercambio se centra en insumos industriales y el patrón se ha mantenido estable a lo largo del período. La participación de los suministros industriales en las importaciones indias se incrementó significativamente, de un 73,7% a un 87,4% entre 2000-2002 y 2014-2016, mientras que la respectiva participación en las exportaciones indias aumentó del 76,5% al 78,4%. Al mismo tiempo, se registró una reducción significativa de la proporción de equipos de transporte en las exportaciones e importaciones, desde un 16,4% a un 4,3%, y de 17,0% a 14,0%, respectivamente. El comercio de bienes de capital es limitado y ha perdido importancia en las importaciones, de 9,9% a un 8,3%, mientras que ganó algo de terreno en las exportaciones, de 6,4% a 7,6%.

Por último, el comercio también se encuentra concentrado en pocos países de América Latina. El cuadro 1 muestra la participación de las economías latinoamericanas en el intercambio con la India vinculado con las CMV entre 2000-

2002 y 2014-2016. El crecimiento de la Alianza del Pacífico y la caída del MERCOSUR quedan de manifiesto en estos datos.³ La participación de la Alianza del Pacífico en las importaciones indias creció significativamente entre los dos períodos mencionados, de un 29,0% a un 45,2%, respectivamente, mientras que su participación en las exportaciones indias subió de 39,8% a 48,6%. En cambio, la participación del MERCOSUR bajó del 69,9% al 37,4% y su peso en las ventas indias a la región se redujo del 46,9% al 39,1%. La Caricom y el resto de América Latina vieron crecer sus participaciones en las importaciones y decrecer la correspondiente a las exportaciones relacionadas con las CMV.⁴

Siete economías latinoamericanas dominan los intercambios relacionados con las CMV con la India. A pesar de una importante caída de su participación, Brasil sigue siendo el principal socio comercial de la India en estos flujos (29,4% de las importaciones y 29,7% de exportaciones). México, que ocupa el segun-

GRÁFICO 3
COMERCIO DE LA INDIA CON ALC EN CMV POR TIPO DE PRODUCTO
(EN PORCENTAJES)



Fuente: Comtrade.

do lugar, ha registrado un aumento de su participación en las exportaciones indias. En 2014-2016, daba cuenta del 13,2% de las compras indias y del 26,4% de sus exportaciones. Siguen Perú y Colombia, con incrementos notorios de sus niveles de este tipo de comercio con la India. En 2014-2016, Perú explicaba el 13,1% de las importaciones y el 8,8% de sus exportaciones indias, mientras que Colombia daba cuenta, respectivamente, del 11,4% y del 9,1%. Otros socios comerciales latinoamericanos importantes de la India en las CMV son Chile, Argentina y, llamativamente, República Dominicana.

AMBIENTE DE NEGOCIOS

Muchos factores relacionados con las políticas y específicos de cada lugar influyen sobre las empresas a la hora de desarrollar las capacidades manufactureras necesarias para participar del comercio vinculado a las CMV (Kimura y Obashi, 2016). Existen numerosas reglamentaciones gubernamentales que afectan el comercio, la logística, la creación de empresas, los impuestos sobre las sociedades y la resolución de controversias. Los factores del lado de la oferta y los que atañen al mercado incluyen la infraestructura relacionada con

CUADRO 1
COMERCIO DE LA INDIA CON ECONOMÍAS DE ALC VINCULADO CON LAS CMV

	EXPORTACIONES (EN MILLONES DE US\$)		IMPORTACIONES (EN MILLONES DE US\$)		PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES (%)		PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES (%)	
	2000-2002	2014-2016	2000-2002	2014-2016	2000-2002	2014-2016	2000-2002	2014-2016
AMÉRICA LATINA	1.541,55	16.187,14	529,12	8.580,12	100	100	100	100
BRASIL	451,81	4.802,37	277,97	2.522,36	29,3	29,7	52,5	29,4
MÉXICO	359,96	4.277,96	91,95	1.130,08	23,4	26,4	17,4	13,2
PERÚ	59,32	1.417,69	31,36	1.127,26	3,8	8,8	5,9	13,1
COLOMBIA	110,99	1.480,42	2,69	982,08	7,2	9,1	0,5	11,4
CHILE	82,58	691,46	27,37	637,61	5,4	4,3	5,2	7,4
ARGENTINA	124,91	939,67	72,93	276,54	8,1	5,8	13,8	3,2
REPÚBLICA DOMINICANA	17,80	229,92	0,52	1.260,55	1,2	1,4	0,1	14,7
VENEZUELA	82,19	153,45	12,57	78,95	5,3	0,9	2,4	0,9
ECUADOR	15,15	386,29	1,72	72,17	1	2,4	0,3	0,8
COSTA RICA	10,97	82,91	1,87	133,53	0,7	0,5	0,4	1,6
GUATEMALA	26,00	360,57	0,09	0,34	1,7	2,2	0	0
BAHAMAS	1,89	1,82	0	2,85	0,1	0	0	0
HONDURAS	33,33	330,21	0,38	2,22	2,2	2	0,1	0
URUGUAY	48,07	219,75	2,49	6,73	3,1	1,4	0,5	0,1
TRINIDAD Y TOBAGO	15,50	144,23	0,05	12,42	1,0	0,9	0,0	0,1
BOLIVIA	2,21	45,94	2,78	313,42	0,1	0,3	0,5	3,7
PANAMÁ	41,58	109,67	0,09	1,91	2,7	0,7	0,0	0,0
PARAGUAY	13,96	173,02	1,28	7,94	0,9	1,1	0,2	0,1
EL SALVADOR	6,56	107,34	0,08	0,43	0,4	0,7	0	0
NICARAGUA	10,78	69,51	0,02	0,59	0,7	0,4	0	0
HAÍTÍ	8,20	61,10	0,04	2,32	0,5	0,4	0	0
JAMAICA	8,31	32,53	0,02	0,67	0,5	0,2	0	0
GUYANA	4,09	30,43	0,16	0,40	0,3	0,2	0	0
SURINAM	2,24	24,11	0,68	6,00	0,1	0,1	0,1	0,1
BARBADOS	2,37	7,55	0	0,16	0,2	0	0	0
BELICE	0,79	7,23	0,02	0,63	0,1	0	0	0

Fuente: Comtrade.

el comercio, la productividad del trabajo, el financiamiento y las instituciones. Las conductas delictivas y la corrupción también afectan a las empresas. Lall (1990) y Dabla-Norris *et al.* (2013) sugieren que las comparaciones de los ambientes de negocios nacionales entre distintos países aportan información muy valiosa para las políticas. ADB, ADBI y BID (2012) y el Banco Mundial (2015) ofrecen estudios preliminares sobre las barreras que dificultan el comercio entre Asia y América Latina. Aprovechándo-

los como punto de partida, se comparan varios indicadores del ambiente de negocios en la India y América Latina para identificar las barreras al comercio entre ambas partes en las CMV. Para que la tarea sea manejable, se examinan estos indicadores agrupados según cuatro encabezamientos: (1) reglamentaciones referidas al comercio y las inversiones, (2) regulaciones al interior de las fronteras, (3) infraestructura comercial y logística, y (4) productividad del trabajo (ver cuadro 2).

CUADRO 2, PANEL A

AMBIENTE DE NEGOCIOS EN LA INDIA Y EN LAS ECONOMÍAS DE ALC

	PROMEDIO SIMPLE DEL ARANCEL NMF - BIENES MANUFACTURADOS (%) ^a		ÍNDICE DE RESTRICCIÓN REGULATORIA A LA IED ^c		CREACIÓN DE EMPRESAS (2007) ^c	
	2006	2016	2006	2016	CANTIDAD DE TRÁMITES	TIEMPO (DÍAS)
INDIA	16,4	10,1	0,282	0,212	13	26
AMÉRICA LATINA	9,3	9,0	-	-	8	31,6
BRASIL	12,6	14,1	0,095	0,101	11	79,5
MÉXICO	13,3	5,7	0,211	0,193	8	8,4
PERÚ	9,7	2,4	-	0,077	6	26
COLOMBIA	11,8	4,1	-	0,026	6	9
REPÚBLICA DOMINICANA	7,8	6,4	-	-	7	14,5
ARGENTINA	12,6	14,2	0,025	0,031	14	25
CHILE	6,0	6,0	0,063	0,057	7	5,5
BOLIVIA	8,1	11,5	-	-	14	45
ECUADOR	11,3	10,9	-	-	11	48,5
GUATEMALA	5,0	4,9	-	-	7	19,5
HONDURAS	4,9	5,0	-	-	11	13
PARAGUAY	10,0	9,8	-	-	7	35
URUGUAY	10,7	10,6	-	-	5	6,5
TRINIDAD Y TOBAGO	6,6	9,4	-	-	7	10,5
VENEZUELA	12,7	13,0	-	-	20	230
COSTA RICA	4,9	4,6	-	0,049	9	22,5
PANAMÁ	6,4	6,0	-	-	5	6
EL SALVADOR	5,0	5,0	-	-	8	15,5
NICARAGUA	4,9	4,9	-	-	6	13
HAITÍ	2,4	4,2	-	-	12	97
JAMAICA	5,8	6,7	-	-	2	10
GUYANA	9,6	9,3	-	-	7	18
SURINAM	-	9,2	-	-	14	84,5
BARBADOS	11,0	9,6	-	-	8	21,5
BAHAMAS	31,2	36,1	-	-	8	21,5
BELICE	9,3	9,3	-	-	9	43

Fuentes: ^a Perfiles arancelarios OMC 2006 y 2016, consultado en abril de 2017, <http://stat.wto.org/TariffProfile/>. ^c Rankings del indicador Doing Business del Banco Mundial 2017, consultado en abril de 2017, <http://www.doingbusiness.org>.

REGLAMENTACIONES REFERIDAS AL COMERCIO Y LAS INVERSIONES

Los regímenes abiertos de comercio e inversión son la piedra fundamental para potenciar el comercio entre la India y América Latina en las CMV. Las menores barreras a las importaciones facilitan el comercio de partes y componentes, la asignación de recursos de

acuerdo con las ventajas comparativas y la competencia entre las empresas para que mejoren la productividad del trabajo y sus capacidades tecnológicas. Debido a que el comercio en las CMV lo manejan mayormente las multinacionales, si las barreras a la entrada son bajas, incentivan los flujos de capital interregionales en las actividades manufactureras en las CMV, la transferencia de

CUADRO 2, PANEL B

AMBIENTE DE NEGOCIOS EN LA INDIA Y EN LAS ECONOMÍAS DE ALC

	CALIDAD DE LA INFRAESTRUCTURA, 2016-2017 (1-7 DEL PEOR AL MEJOR) ^d		PUNTAJE TOTAL DEL IDL (de 1 = bajo a 5 = alto) ^b		PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO (PIB POR TRABAJADOR EMPLEADO) ^e	
	PUERTO	TRANSPORTE AEREO	2007	2017	COMO % DEL VALOR DE EEUU (2015)	CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO (2013-2015)
INDIA	4,4	4,5	3,07	3,42	13	5,2
AMÉRICA LATINA	3,9	4,3	2,57	2,68	29	-0,1
BRASIL	2,9	3,9	2,75	3,09	25	-1,3
MÉXICO	4,4	4,6	2,87	3,11	37	0,9
PERÚ	3,6	4,1	2,77	2,89	23	2,2
COLOMBIA	3,7	4,2	2,5	2,61	23	2,1
REPÚBLICA DOMINICANA	4,6	4,8	2,38	2,63	29	3,7
ARGENTINA	3,8	4,1	2,98	2,96	42	0,4
CHILE	4,9	4,9	3,25	3,25	46	0,7
BOLIVIA	2,2	3,9	2,31	2,25	12	3,4
ECUADOR	4,7	5,1	2,6	2,78	25	0,2
GUATEMALA	3,7	3,9	2,53	2,48	22	3,3
HONDURAS	4,5	4,1	2,5	2,46	-	-
PARAGUAY	3,1	2,6	2,57	2,56	-	-
URUGUAY	4,8	4,4	-	2,97	38	3,0
TRINIDAD Y TOBAGO	3,8	4,3	-	2,40	60	-1,5
VENEZUELA	2,6	2,7	2,62	2,39	36	-4,7
COSTA RICA	3,2	4,6	2,55	2,65	27	0,6
PANAMÁ	6,3	6,2	2,89	3,34	-	-
EL SALVADOR	3,5	4,3	2,66	2,71	-	-
NICARAGUA	2,8	3,6	2,21	2,53	-	-
HAITÍ	-	-	2,21	1,72	-	-
JAMAICA	4,7	5,0	2,25	2,40	18	-0,5
GUYANA	-	-	2,05	2,67	-	-
SURINAM	-	-	-	-	-	-
BARBADOS	4,9	5,3	-	-	31	0,3
BAHAMAS	-	-	-	2,75	-	-
BELICE	-	-	-	-	-	-

Nota: 1 = extremadamente subdesarrollado-entre los peores del mundo; 7 = exhaustivo y eficiente-entre los mejores del mundo; promedio ponderado 2013-2014. Los últimos aranceles disponibles para Barbados, Surinam y Trinidad y Tobago corresponden a los perfiles arancelarios OMC 2015.

Fuentes: b Ranking mundial del IDL internacional, consultado en abril de 2017, <http://lpi.worldbank.org/international/global/>. d Schwab (2016). e The Conference Board Total Economy Database, mayo de 2016, consultado en abril de 2017, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.

tecnología y los vínculos para la comercialización.

Los aranceles de importación de la India se fueron reduciendo desde mediados del año 2000 y se encuentran equiparados con los niveles promedio de América Latina. Entre 2006 y 2016, los aranceles promedio de la India a las manufacturas cayeron del 16,4% al 10,1%, mientras que, en América Latina, la reducción fue del 9,3% al 9,0%. Tres economías de la Alianza del Pacífico (México, Perú y Colombia) redujeron significativamente sus aranceles hasta niveles históricamente bajos, inferiores al 6,0%, mientras que Chile mantuvo sus niveles arancelarios bajos. Por el contrario, las economías más grandes del MERCOSUR incrementaron sus aranceles muy por encima de los niveles de la India: en el caso de Argentina, del 12,6% al 14,2%; y en el de Brasil, del 12,6% al 14,1%.

El régimen indio para la inversión extranjera directa (IED) mejoró mucho desde mediados de 2000, pero es menos abierto a las IED que los de algunas economías latinoamericanas. La OCDE elabora un índice de restricción regulatoria a la IED que está disponible para 2006 y 2016. Este indicador trata de medir qué tan restrictivas son las reglamentaciones de cada país respecto de la IED; para ello, se tienen en cuenta diversas restricciones, a saber: límites a la participación societaria extranjera, mecanismos de aprobación, restricciones al empleo de mano de obra extranjera y restricciones operativas (por ejemplo, restricciones a la repatriación del capital). Un valor alto en este indicador de la IED señala un entorno más restrictivo. No obstante, dicho índice no mide completamente el modo en que se implementan las regulaciones referidas a la IED y no captura la propiedad estatal en ciertos sectores clave. Además, la India está incluida, pero el indicador solo cubre Argentina,

Brasil, Chile y México para ambos años y Colombia, Costa Rica y Perú para 2016.

Si tenemos en cuenta estas calificaciones, el índice de IED para la India se redujo de 0,282 a 0,212 entre 2006 y 2016. El índice promedio de IED para las cuatro economías latinoamericanas, que disminuyó de 0,0985 a 0,0955, indica una mayor apertura a las IED que la de la India. Llamativamente, México –la economía más grande de la Alianza del Pacífico– es el país más restrictivo a la IED de toda América Latina. El índice de IED para México cayó levemente, de 0,211 a 0,193. Chile –otra economía clave de la Alianza del Pacífico– mostró una caída de su índice de IED de 0,063 a 0,057. Las dos economías más importantes del MERCOSUR mostraron un incremento de sus índices de IED, en el caso de Brasil, de 0,095 a 0,101; y en el de Argentina, de 0,025 a 0,031. Por su parte, las dos economías más pequeñas de la Alianza del Pacífico –Colombia y Perú–, así como Costa Rica, se mostraron relativamente abiertas a la IED en 2016.

REGULACIONES AL INTERIOR DE LAS FRONTERAS

Las regulaciones justas, predecibles y transparentes al interior de las fronteras ayudan a crear un entorno de bajos costos de transacción para el comercio entre la India y América Latina en las CMV. Facilitan la entrada de la IED a las actividades manufactureras en esas cadenas y de las empresas nacionales como proveedores industriales competitivos. Un indicador clave es la cantidad de licencias y permisos exigidos para crear una empresa y el tiempo que lleva (en días calendario); el Banco Mundial provee esta información para 2016.

Crear una empresa en la India lleva, en promedio, 29 días, durante los

29

DÍAS LLEVA CREAR UNA EMPRESA EN LA INDIA EN PROMEDIO

cuales hay que completar 13 trámites. Esto se compara favorablemente con el promedio para América Latina, que se ubica en 31,6 días y 8 trámites. Dentro de América Latina, las economías de la Alianza del Pacífico se destacan por sus procedimientos racionalizados para la creación de empresas, que son mejores que los de la India. Chile (5,5 días para 7 trámites), México (8,4 días para 8 trámites) y Colombia (9 días para 6 trámites) son ejemplos extraordinarios. Sin embargo, Perú (26 días para 6 trámites) se encuentra rezagado con respecto a las otras economías de la Alianza del Pacífico, ya que una menor cantidad de procedimientos implica una demora similar a la de la India para crear una empresa. Las economías del MERCOSUR varían considerablemente en términos de la eficiencia de sus reglamentaciones para la creación de empresas. Uruguay parece ser el más eficiente (6,5 para 5 trámites), mientras que en Venezuela insume hasta 230 días e implica la realización de 20 trámites. Brasil, por su parte, se inclina hacia el extremo menos amigable para los negocios, ya que hacen falta 79,5 días para completar 11 trámites, mientras que en Argentina hay que realizar 14 trámites que llevan 25 días.

INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y LOGÍSTICA

Las CMV implican la dispersión de

las actividades manufactureras en partes, componentes y servicios a lo largo del espacio geográfico conectado por medio del comercio. Si la infraestructura y la logística son eficientes y confiables, reducen los costos de emprender actividades manufactureras en las CMV y comerciar. No obstante, la gran distancia geográfica que separa a la India de América Latina implica cadenas de suministro más largas, propensas a imponer muchas barreras, y que pueden obstruir el libre movimiento de los bienes desde un eslabón de la cadena hasta el siguiente. Las deficiencias portuarias y aeroportuarias, las demoras fronterizas y los sistemas logísticos endebles implican costos relacionados con obstáculos que pueden ser significativos y generar tiempos de espera prolongados, costos de inventarios altos, paralizar el capital trabajo y provocar la cancelación de los pedidos.

Las comparaciones entre países respecto de la calidad de la infraestructura comercial, como la de los puertos o aeropuertos, se tornan dificultosas a causa de los problemas de las mediciones, los vacíos estadísticos y la naturaleza inherentemente subjetiva de dichas evaluaciones (ADB y ADBI, 2009). El Foro Económico Mundial ofrece una evaluación de este tipo para el período 2016-2017, efectuada sobre la base de una encuesta que mide las percepciones de líderes empresariales a nivel mundial e indicadores de datos duros. Un valor de 7 en el sistema de puntaje utilizado indica que se está en la mejor situación posible, mientras que el 1 es la peor calificación. Parece haber poca diferencia entre la India (4,5) y América Latina (4,3) en términos de calidad de los aeropuertos. Con respecto a la calidad de los puertos, sin embargo, la India (4,4) sale bastante airoso con respecto a América Latina (3,9). Dentro

3,4

ES EL ÍNDICE DE
DESEMPEÑO LOGÍSTICO
EN INDIA Y
2,8 EN ALC

de la Alianza del Pacífico, Chile (4,9) y México (4,4) tienen mejores puertos que Colombia (3,7) y Perú (3,6). Por su parte, la calidad de los puertos en el MERCOSUR parece ser motivo de preocupación para las empresas. Paraguay (4,5) y Argentina (3,8) están mejor puntuadas que Uruguay (3,1), Brasil (2,9) y Venezuela (2,7).

Hay problemas similares que afectan las comparaciones entre países respecto de la logística del comercio. El Índice de Desempeño Logístico (IDL) del Banco Mundial, construido sobre la base de una encuesta de operadores de todo el mundo, indica la eficiencia con la que los bienes pueden entrar a un país y moverse dentro de este. El IDL captura el despacho de aduana, la calidad de los servicios logísticos y la calidad de la infraestructura. Un valor igual a 5 da cuenta de una eficiencia alta y un valor de 1 significa que la eficiencia es baja. Los datos sugieren que, si bien los puntajes del IDL mejoraron entre 2007 y 2017, la logística del comercio en la India (3,42) resulta más eficiente que el promedio para América Latina (2,68). Parece haber una larga cola de funcionamiento logístico deficiente en América Latina, dado que, incluso los que muestran mejor desempeño –Chile y México– se encuentran por debajo de los niveles de la India.

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO

El crecimiento de la productividad del trabajo y la reducción de los costos unitarios son determinantes clave de la competitividad de las empresas en el comercio entre la India y América Latina en las CMV. Los niveles altos de productividad del trabajo se asocian con mejoras de los estándares mundiales en términos de precio, calidad y distribución. No obstante, es problemático medir la productividad del trabajo y no hay datos comparables entre países para aquellos en desarrollo. Afortunadamente, una medida cruda –el PIB por trabajador empleado (como porcentaje de los niveles de los Estados Unidos)– es la que brinda la base de datos Total Economy Database del centro de estudios canadiense Conference Board of Canada y que incluye datos para la India y economías clave de América Latina para 2015. Incluso después de haber estado emparejándose durante una década o más, los niveles de productividad en la India y en América Latina siguen siendo considerablemente mucho más bajos que los de las economías maduras. En 2015, el producto por persona de la India solo alcanzaba el 11% del nivel registrado en Estados Unidos, mientras que el promedio en América Latina era del 29%. Entre las economías de la Alianza del Pacífico, el nivel más alto de producto por persona es el que registra Chile (46%), seguido por México (37%). Un poco más atrás se encuentran Colombia y Perú (ambas con el 23%). El nivel más alto del producto por persona del MERCOSUR lo ostenta Argentina (42%), mientras que Brasil (25%) y los demás se ubican más abajo en el *ranking*.

EL PAPEL DE LA DIPLOMACIA COMERCIAL

Después de décadas marcadas por un interés tenue, están apareciendo los primeros signos de una diplomacia más activa entre la India y América Latina. Las visitas del primer ministro indio a la región se intensificaron notoriamente. En julio de 2014, un mes después de haber resultado electo, el primer ministro Modi participó de la cumbre de los BRICS en Brasil. Allí se reunió con diversos líderes regionales y prometió reforzar el compromiso de la India con Latinoamérica. En junio de 2016, después de un intervalo de tres años de visitas de un primer ministro, Modi llegó a México para fomentar las relaciones bilaterales en materia de comercio, inversiones y tecnología. En 2018, Modi tiene previsto asistir a la cumbre del G20 en Argentina. Los esfuerzos realizados recientemente por la India se reflejan en valores crecientes de comercio con el mercado latinoamericano de US\$ 5 billones, un intento por mejorar la seguridad energética (Brasil, Colombia, México y Venezuela proveen el 20% de las importaciones indias de petróleo crudo) y el deseo de competir con la enorme presencia económica de China en América Latina. El objetivo que persigue América Latina es potenciar los lazos con la India para mitigar la excesiva dependencia regional de las importaciones chinas y los riesgos del proteccionismo comercial.

Si bien hay solamente dos TLC vigentes entre las economías de la India y América Latina, se está tratando de expandir la cobertura del comercio de servicios prevista en estos tratados. El Acuerdo de Comercio Preferencial (ACP) entre la India y Chile, en vigor desde agosto de 2007, otorgó concesiones arancelarias sobre unas pocas

450

PRODUCTOS DEL
ACUERDO CON
MERCOSUR TIENEN
CONCESIONES
ARANCELARIAS

líneas de productos. La lista que ofertó la India incluyó 178 líneas arancelarias y la de Chile, 296. En mayo de 2017 se implementó un ACP ampliado, en el que las dos partes ofrecieron mejores concesiones arancelarias para incrementar el comercio de bienes en ambas direcciones. La lista que ofertó la India pasó a tener 1.031 líneas arancelarias y la de Chile, 1.798. De manera similar, el ACP de junio de 2009 entre la India y el MERCOSUR se limitó otorgar concesiones arancelarias sobre 450 productos. En enero de 2017, se iniciaron conversaciones para lograr un ACP ampliado, cuya meta era incluir concesiones arancelarias para 3.000 productos.

Los esfuerzos recientes de la diplomacia comercial y los TLC son pasos positivos para fomentar el comercio entre la India y América Latina en las CMV. El ACP ampliado entre la India y Chile y una eventual ampliación del ACP entre la India y el MERCOSUR mejorarán el acceso a los mercados y el comercio de bienes en ambas direcciones para los productos básicos, los alimentos elaborados, los productos de ingeniería y los farmacéuticos. No obstante, estos acuerdos parciales centrados solamente en los bienes no abordan ciertas medidas no arancelarias bastante oscuras ni ciertos problemas clave de integración profunda para mejorar el comercio en las CMV (como las inversiones, la

facilitación del comercio, la propiedad intelectual y los servicios). Un próximo paso importante es incluir las medidas no arancelarias y las cuestiones de integración profunda en los acuerdos que suscriba la India con Chile y el MERCOSUR. Otro es iniciar negociaciones para alcanzar un TLC con México, que se ha convertido en un importante socio comercial latinoamericano de la India en las CMV y actualmente es miembro del TLCAN. Asimismo, las organizaciones industriales y las agencias de promoción de las exportaciones deberían difundir regularmente información sobre las oportunidades de negocios y las concesiones arancelarias para el sector privado.

PROFUNDIZAR LOS ACUERDOS

Este trabajo estudió los patrones del comercio entre la India y América Latina vinculados con las CMV y sus vínculos con los ambientes de negocios nacionales y la diplomacia comercial. Demostró que se han producido cambios en las modalidades del comercio entre la India y América Latina. Históricamente, el patrón de comercio estuvo centrado en el intercambio de bienes finales manufacturados y servicios informáticos de la India por productos básicos de América Latina. Recientemente, este patrón empezó a profundizarse hacia el comercio en las CMV –que implica compartir la producción de un modo complejo a lo largo del espacio geográfico–, lo cual bien puede sentar las bases para una asociación económica sostenible entre la India y América Latina.


Los datos indican que este tipo de comercio entre la India y América Latina creció rápidamente desde un nivel mínimo hasta alcanzar los

US\$ 8.000 millones en 2016. Si bien se proyecta un incremento aún mayor para 2025, los riesgos asociados con una nueva normalidad de la economía mundial pueden afectar negativamente estas perspectivas alentadoras. Asimismo, hay algunos problemas en la composición de este tipo de intercambio entre la India y América Latina, tanto por tipo de productos como por país. El grueso de este comercio está concentrado en insumos industriales, mientras que el intercambio de bienes de capital es muy limitado. Por otro lado, unas pocas economías grandes de América Latina dominan estos flujos. La Alianza del Pacífico es un jugador en ascenso, mientras que el MERCOSUR ha venido perdiendo impulso, y esta diferencia parece estar asociada a los regímenes más abiertos de comercio e inversiones del primer bloque.

El análisis de los ambientes de negocios nacionales y la diplomacia comercial ayudan a identificar las barreras al comercio entre la India y América Latina relacionado con las CMV. Los aranceles a las importaciones han disminuido hasta los niveles históricamente más bajos tanto en la India como en América Latina. Las restricciones a la IED se redujeron, pero siguen siendo problemáticas en la India, Brasil y México. Los procedimientos para crear nuevas empresas pueden racionalizarse más en la India, así como en algunas economías latinoamericanas. La eficiencia logística es un problema clave en varias economías de América Latina. La productividad del trabajo en la India y, en menor medida, en América Latina, sigue siendo más baja que la de las economías maduras. Después de una llamativa ausencia, la diplomacia comercial se ha despertado y se han incremen-

tado los contactos entre los jefes de Estado. Esto se está traduciendo gradualmente en una ampliación de la cobertura del comercio de bienes en los dos limitados TLC existentes entre ambas regiones.

El comercio vinculado a las CMV entre la India y América Latina probablemente siga siendo un área de trabajo en curso por bastante tiempo

más. Una forma de ayudar a que se expanda sería implementar reformas estructurales a nivel interno que reduzcan las barreras a la IED, apunten a la creación de empresas y mejoren la logística y la productividad del trabajo. Es igualmente esencial poner más el foco sobre la diplomacia comercial para profundizar los TLC y potenciar la participación del sector privado. 

NOTAS

¹ Investigador asociado sénior, Instituto de Desarrollo de Ultramar, Londres. Correo electrónico: gwnaraja@gmail.com.

² Las proyecciones utilizan el filtro de Hodrick-Prescott. Se trata de una técnica para suavizar los datos, usada habitualmente en macroeconomía para eliminar fluctuaciones de corto plazo asociadas con el ciclo económico, y con ello estimar las tendencias de largo plazo. El uso de este filtro supone que las desviaciones del comercio “potencial” –es decir, el dado por la tendencia– se produzcan en plazos cortos y tiendan a corregirse con mucha rapidez.

³ La Alianza del Pacífico está compuesta por Chile, Colombia, México y Perú. Los miembros del MERCOSUR son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

⁴ La participación de la Caricom en las importaciones indias en los flujos de las CMV se incrementó del 0,2% al 0,3% entre 2000 y 2016 y su participación en las exportaciones se redujo del 2,8% al 1,9%. La participación del resto de América Latina en las importaciones indias aumentó del 0,9% al 17,2% y su participación en las respectivas exportaciones se redujo del 10,5% al 10,4%.

BIBLIOGRAFÍA

- ADB, ADBI y BID. 2012.** *Shaping the Future of the Asia and the Pacific-Latin America and the Caribbean Relationship*. Manila, Washington DC y Tokio: Banco Asiático de Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo e Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.
- Baldwin, R. y Lopez-Gonzalez, J. 2015.** “Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses”. *The World Economy*. 38 (11): 1682-1721.
- Banco Mundial. 2015.** *Latin America and the Rising South: Changing World, Changing Priorities*. Washington DC: Banco Mundial.
- CEPAL. 2012.** *La India y América Latina y el Caribe. Oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión*. Santiago: ONU CEPAL.
- Constantinescu, C., Mattoo, A. y Ruta, M. 2015.** “The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?”. Documentos de trabajo del FMI. N.º WP/15/6. Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.
- Dabla-Norris, E., Ho, G., Kochhar, R., et al. 2013.** *Anchoring Growth: The Importance of Productivity-Enhancing Reforms in Emerging Market and Developing Economies*. Nota de discusión interna del FMI No. SDN/13/08, diciembre. Washington DC: FMI.
- Desai, R.** “A New Era for India-Latin America Relations?”. *Forbes*. 25 de junio, 2015.
- FMI. 2017.** *Perspectivas de la economía mundial. Abril de 2017*. Washington DC: Fondo Monetario Internacional.
- Jones, R. W. y Kierzkowski, H. 1990.** “The Role of

Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework”. En: R. W. Jones y A. O. Krueger, editores. *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of R.E. Baldwin*. Oxford, Reino Unido: Basil Blackwell.

Kimura, F. y Obashi, A. 2016. “Production Networks in East Asia: What We Know So Far”. En: G. Wignaraja, editor. *Production Networks and Enterprises in East Asia: Industry and Firm-level Analysis*. Heidelberg y Tokio: Springer.

Lall, S. 1990. *Building Industrial Competitiveness in Developing Countries*. París: OCDE.

Mesquita Moreira, M. 2010. *India: Latin America's Next Big Thing?*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Mukhopadhyay, K., Thomassin, P. J. y Chakraborty, D. 2012. “Economic Impact of Freer Trade in Latin America and the Caribbean: A GTAP Analysis”. *Latin American Journal of Economics*. 49 (2): 147-183.

Schwab, K., editor. 2016. *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. Ginebra: WEF.

Tharoor, S. 2012. “India-Latin America Relations: A Work in Progress”. *Georgetown Journal of International Affairs*. 13 (2): 69-74.

Wignaraja, G. 2016. “Introduction”. En: *Production Networks and Enterprises in East Asia: Industry and Firm-level Analysis*. Heidelberg y Tokio: Springer.

WTO e IDE-JETRO. 2011. *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods*



Descubriendo India

El potencial comercial del otro gigante asiático

Ignacio Bartesaghi
Universidad Católica del Uruguay

Los Vedas son los libros más elevados que existen en el mundo.

Arthur Schopenhauer

LA INDIA COMENZÓ A DESPLEGAR UNA NUEVA POLÍTICA COMERCIAL QUE CONDUJO A UN AUMENTO PROGRESIVO DEL INTERÉS POR LA REGIÓN, LO QUE ABRE UNA NUEVA ETAPA DE LAS RELACIONES QUE PODRÍAN SER DE MUTUO BENEFICIO EN EL MARCO DE NUEVOS CONTEXTOS NACIONALES E INTERNACIONALES. ESTE TRABAJO DESCRIBE LAS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL COMERCIO INDIO Y SUS POSIBLES VÍNCULOS CON AMÉRICA LATINA.

La India es una de las civilizaciones más antiguas del mundo, con una invaluable diversidad cultural y una enorme disponibilidad de recursos. Se ubica en el sur de Asia y posee cuantiosas reservas de carbón, oro, magnesio, acero, petróleo, gas natural, fósforo, entre tantos otros. Es el segundo país más poblado del mundo, con cerca de 1.300 millones de habitantes, que, junto con China, liderará el crecimiento de la clase media mundial, que alcanzará unas 500 millones de personas en 2030 (EY, 2014). Es un país con un incalculable potencial de desarrollo, si se tiene en cuenta que cerca de 600 millones de personas tienen menos de 24 años (cuadro 1).

Con 3,3 millones km², es el séptimo país con más territorio; con conexiones marítimas con África, Medio Oriente, Asia Central, el sudeste de Asia y Oceanía a través del océano Índico. Posee frontera de unos 14.000 km de extensión con seis países y una costa de cerca de 7.000 km con conflictos fronterizos aún presentes.

La complejidad interna y los potenciales conflictos regionales, especialmente con Pakistán, llevaron a que el país despliegue un papel relativamente poco activo en el escenario internacional, al menos luego del impulso inicial dado por Nehru en el Movimiento de No Alineados.

Más recientemente, su participación en los BRICS, su ingreso nada menos

que junto a Pakistán a la Organización de Cooperación de Shanghái, su activo papel en la Ronda Doha de la OMC (como su posición respecto a la salvaguardia agrícola), el inicio de las negociaciones con la UE y su participación en el RCEP la posicionan cada vez más a nivel global (LSE, 2012). Asimismo, el país aumenta de forma constante su gasto militar (gráfico 1), con cerca del 2,5% del PIB en 2016.

En su organización política, India es una República Federal con un presidente y un primer ministro a cargo del Poder Ejecutivo, con 29 Estados y 7 territorios. Cuenta con cientos de partidos políticos y una gran diversidad lingüística: 18 idiomas oficiales y cientos de dialectos. En este sentido, el inglés ha jugado un rol clave para integrar al país. Por tanto, el nivel de complejidad del mercado indio debe ser tomado con suma seriedad a la hora de emprender negocios. Son muchas las empresas e incluso multinacionales que cometen errores estratégicos en los primeros años de instalación por no calibrar adecuadamente las características del mercado (Gil Medrano, 2011; Godement, 2015).

En cuanto a la evolución económica, India muestra un crecimiento que incluso ya supera al de China. En los hechos, si se toma como referencia el período 2000-2019, el PIB de la primera potencia asiática aumentaría a un promedio 8,9%, mientras que el de India lo haría al

CUADRO 1
PIRÁMIDE POBLACIONAL

RANGO DE EDAD	% DEL TOTAL	POBLACIÓN
0 - 14	27,71	351.031
15 - 24	17,99	227.925
25 - 54	40,91	518.273
55 - 64	7,3	92.503
65 en adelante	6,09	77.147

Fuente: Elaboración propia con base en *The World Factbook* (CIA).

7,2%. Como se observa en el gráfico 2 y el cuadro 3, las proyecciones evidencian variaciones superiores en el caso de India con relación a China (con tasas que además son varias veces superiores a la media mundial).

Esta realidad, que ha repercutido en la baja de la pobreza y en un aumento del ingreso per cápita de India (aún muy bajo, pero creciente), ha permitido al país implementar reformas en infraestructura, planes sociales para otorgar empleo público, subsidio de alimentos, planes de acceso a viviendas, programa de asistencia social, programa de alimentos por trabajo, programas rurales de autosubsistencia y acceso al agua, entre otras, que han permitido una mejor calidad de vida para parte de sus habitantes (OCDE, 2017). A su vez, la tasa de urbanización es muy baja (en torno del 30% en 2016) y parte importante de la población aún depende de la agricultura, que es un medio de autosuficiencia central para el desarrollo del país (SELA, 2014). Más allá de esto, en los últimos años también se ha ge-

nerado una industria intensiva en mano de obra, como por ejemplo la cadena textil-vestimenta (HKTDC, 2016).

Otra característica tiene que ver con la importancia adquirida por los servicios, sector que ha sido además un pilar para la internacionalización de las empresas ya no solo en ese sector (CEPAL, 2016) (cuadro 4).

NUEVOS SUSTENTOS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento del PIB registrado por India en los últimos años va de la mano con el nivel de reformas que fueron emprendidas desde la década del 90 en adelante, y especialmente en los primeros años del siglo XXI, muchas de las cuales tienen que ver con la apertura económica y comercial (Mesquita Moreira, 2010).

Más recientemente, con la llegada al poder de Narendra Modi en 2014, las expectativas de atender algunas de las reformas con mayor celeridad aumen-

CUADRO 2
DATOS BÁSICOS DE INDIA Y CHINA

INDICADORES	INDIA	CHINA
PIB (año 2015 en dólares corrientes)	2.089	11.065
Población (en millones)	1.311	1.371
Esperanza de vida	68,3	75,9
Promedio crecimiento del PIB 2001-2019	7,2%	8,9%
Crecimiento industrial 2016	7,4%	6%
PIB per cápita PPP	6.700	14.600
<i>Ranking</i> mundial en PIB (PPP)	4	1
Inflación	4,9	2

Fuente: Elaboración propia con base en *The World Factbook* (CIA) y el Banco Mundial.

CUADRO 3
PROYECCIONES DE CRECIMIENTO (EN PORCENTAJES)

CRECIMIENTO DEL PIB			
AÑO	INDIA	CHINA	MUNDO
2017	7,6	6,5	2,7
2018	7,8	6,3	2,8
2019	7,8	6,3	2,9

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

taron debido a la representatividad política alcanzada en las elecciones. Modi llegó al gobierno con la presentación de un plan de reformas basado fundamentalmente en la apertura del comercio exterior y la liberalización económica, especialmente flexibilizando el régimen de inversión extranjera directa (IED). La nueva administración aumentó los niveles de inversión foránea y abrió algunos sectores antes reservados a los nacionales, lo que repercutió en la captación de inversiones (OCDE, 2017).

India aprobó medidas para desburocratizar el comercio exterior y planteó la necesidad de enfrentar el déficit de infraestructura por inconvenientes en el servicio de electricidad o el deterioro de puertos y aeropuertos. Otros desafíos son el nivel de informalidad, la precariedad del empleo en el país y el medioambiente que impiden una formalización de la economía y especialmente su mayor internacionalización (OCDE, 2017).

Las acciones implementadas por Modi mejoraron el clima de negocios, lo que se confirma con la mejora en las expectativas empresariales y por los

rankings internacionales como el World Economic Forum y el Índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial. En contrapartida, la burocracia que enfrenta India en su comercio exterior lleva a registrar malas posiciones en otros indicadores, como el Doing Business (Vaishnav, 2012).

Al respecto de la infraestructura, si bien mantiene un rezago muy importante, no debe perderse de vista que el país cuenta con una densa red de carreteras, ferrocarriles y puertos marítimos y ha emprendido proyectos energéticos en sectores como el gas, el carbón, la energía solar, nuclear y eólica, lo que lo posicionará como un gran jugador y donde existen enormes espacios de colaboración (Bhojwani, 2014; Campos Palarea y Sengupta, 2017; Mesquita Moreira, 2010).

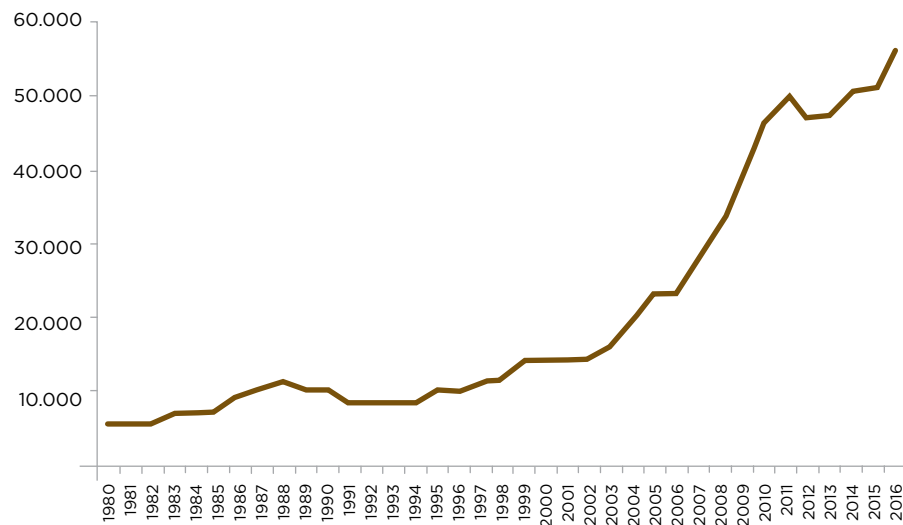
Uno de los sectores de mayor desarrollo de India es el de la tecnología de la información, lo que tiene relación directa con políticas específicas que se siguieron en los últimos años y que llevó a que el país asiático explique cerca del 50% del mercado mundial (Rosalles y Kuwayama, 2007). De hecho, ha

CUADRO 4
COMPOSICIÓN DEL PIB DE INDIA EN 2016 (EN PORCENTAJES)

SECTOR	PIB	MANO DE OBRA	VALOR AGREGADO
AGRICULTURA	17,5	51,1	0,8
INDUSTRIA	29,6	22,4	8,2
SERVICIOS	53	26,6	9,8

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

GRÁFICO 1
GASTO MILITAR DE INDIA (EN MILLONES DE US\$)



Fuente: Elaboración propia con base en el SIPRI.

registrado un crecimiento exponencial de las exportaciones de servicios en las categorías no tradicionales, como las de informática y comunicaciones y otros servicios comerciales, que en 2016 explicaron cerca del 65% del total colocado por India de servicios. En estas categorías se ha transformado en uno de los principales exportadores mundiales (como exportador global de servicios ocupó la posición 8 en 2016).¹ El crecimiento de este sector tiene relación directa con las políticas de desregulación implementadas, que permitieron inicialmente la inversión extranjera en sectores como las telecomunicaciones y los servicios financieros, para luego avanzar en los servicios bancarios y transporte terrestre, y eliminar incluso algunos servicios monopólicos, como la telefonía celular (Mesquita Moreira, 2010).

Otro aspecto que fomentó el desarrollo del sector tiene que ver con el

número de profesionales que egresan en India todos los años. Son cientos de miles de ingenieros absorbidos por el sector que se han transformado en uno de los pilares de la competitividad por los bajos costos de la mano de obra. Dichos resultados tienen sustento en la creación de una red de instituciones educativas especializadas en ingeniería ubicadas en las principales ciudades del país (The Economist, 2012).

Asimismo, el país promovió la industria del *software* y creó zonas económicas especiales para este sector, donde liberalizó gran parte de las restricciones que todavía se enfrentan en otras ramas productivas, como el comercio exterior. Las exportaciones de servicios electrónicos y de información se encuentran muy concentradas en EE. UU., Reino Unido y Europa, mientras que Asia y el resto del mundo tienen poca importancia (gráfico 5). La baja participación de ALC como destino de los servicios IT

exportados por India podría adelantar la potencialidad que existe entre los dos actores en este sector, particularmente en una lógica de cooperación Sur-Sur (Finquelievich, 2004).

INDIA EN EL COMERCIO MUNDIAL

Más allá de las tasas de crecimiento del PIB, la participación de India en el comercio mundial es aún muy baja, por el escaso número de acuerdos comerciales y por el número de medidas proteccionistas y restricciones que impone a su intercambio internacional.

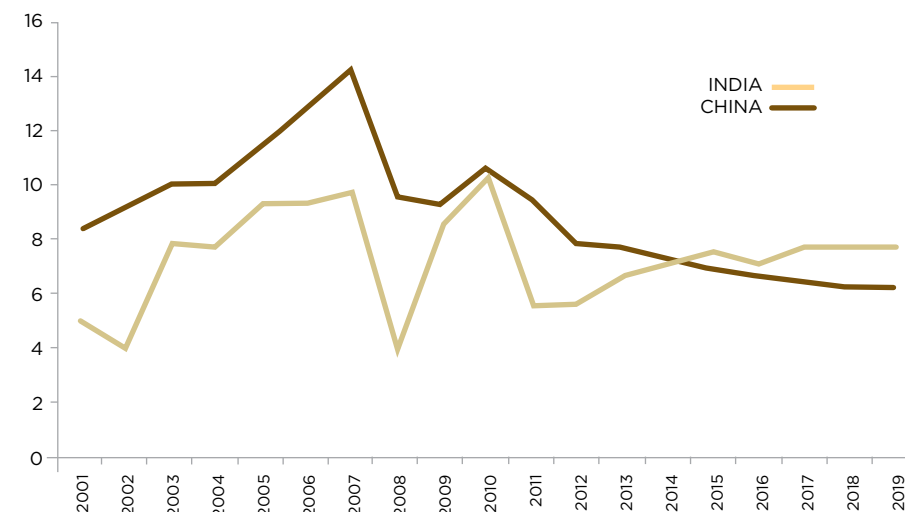
Las reformas emprendidas en la década del 90 permitieron un constante aumento de la participación de India en el comercio global que alcanzó a representar el 1,7% de las exportaciones y 2,2% de las importaciones mundiales en 2016 (gráfico 6). La situación en servicios difiere a la de los bienes, que trepó en 2016 a una participación del 2,8% en

las importaciones mundiales y del 3,3% en las exportaciones. En esta categoría, India continúa mostrando un aumento en su participación, tendencia que se prevé se mantenga (gráfico 7).

Además de la especialización en el comercio de servicios, India logra un posicionamiento internacional en bienes con mayor contenido tecnológico y muestra incluso una progresiva competencia con China, que es clara en el comercio con ALC.

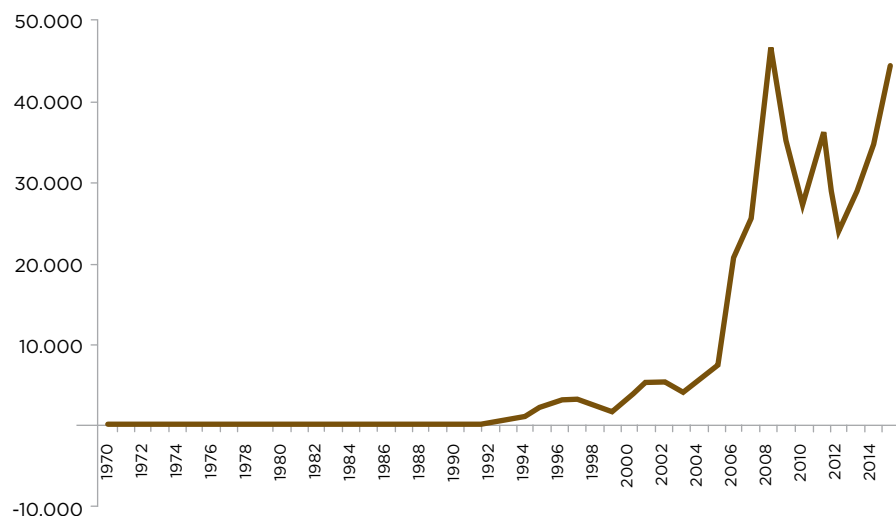
Se observa que en los últimos años han ganado participación los vehículos y sus partes, productos electrónicos, medicamentos versus otros de menor sofisticación, como el calzado o la vestimenta (gráfico 8). Este fenómeno, que no es ajeno a otros países de Asia, se confirma cuando se observa la participación que adquiere India en el comercio mundial de dichas categorías y en el destino de los productos (presencia en países desarrollados como la UE y EE. UU.), señal de competitividad interna-

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL PIB DE INDIA Y CHINA (TASAS DE VARIACIÓN, EN PORCENTAJES)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

GRÁFICO 3
IED CAPTADA POR INDIA (EN MILLONES DE US\$)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADStat.

cional (cuadro 5).

En medicamentos, entre los años 2001-2016 el comercio exterior creció a una tasa anualizada del 18%; logró un crecimiento exponencial de las colocaciones y generó un cuantioso saldo comercial favorable a India (gráfico 9). Asimismo, el análisis indica que el país coloca medicamentos cada año en un mayor número de mercados, con EE. UU. como el principal destino, que explica el 40% del total vendido en 2016. En 2001 exportó por más de un millón de dólares de medicamentos a 105 mercados, pero en 2016 alcanzó los 163 destinos.

El crecimiento del sector medicamentos es un interesante caso de estudio, ya que la implementación de políticas públicas y algunas características estructurales de India (como su población) marcaron su desarrollo. En este caso, la flexibilización del régimen de patentes implementado en 1970 afectó la participación de las grandes multi-

nacionales en el país y permitió el desarrollo de una industria nacional de medicamentos genéricos que pronto se transformó en un sector de importancia nacional e internacional. El rubro de los medicamentos contó con un régimen laxo de patentes hasta el año 2005, cuando la nueva reglamentación aumentó la protección de 7 a 20 años, cumpliendo con los estándares internacionales de la OMC.

Esta nueva realidad impulsó una reorientación del sector, con importantes empresas de genéricos competitivas, que tienen capacidad creciente de investigación y asociación con las grandes corporaciones internacionales (hay empresas de India con presencia en más de 50 mercados) y un importante número de empresas más pequeñas que siguen especializadas en genéricos. El número creciente de habitantes y el aumento de la demanda de medicamentos por el fenómeno de urbanización en India (McKinsey & Company, 2014), su-

mado a la abundancia de mano de obra calificada en términos absolutos, llevaron a que el sector muestre elevados niveles de competitividad. En contrapartida, la industria enfrenta restricciones por déficits en infraestructura (como transporte y proveeduría de energía) o informalismo (Perlit, 2008).

CARACTERÍSTICAS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

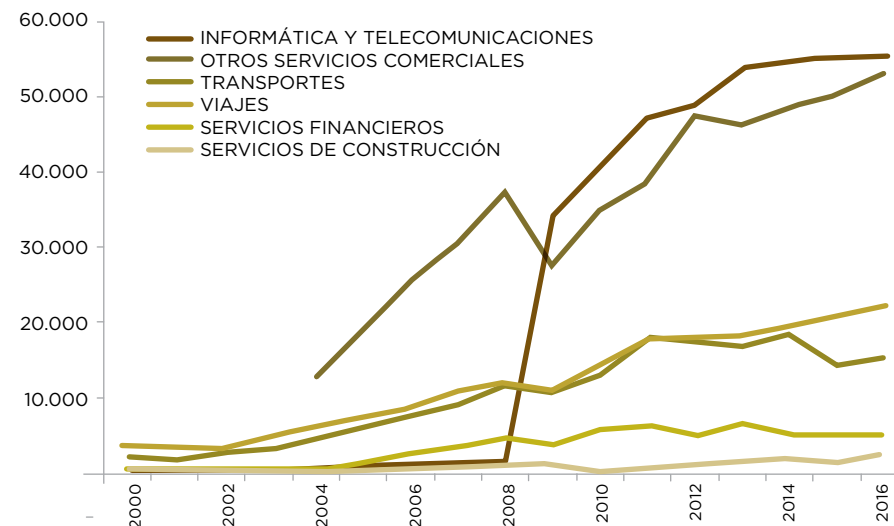
Independientemente de la progresiva apertura, India continúa mostrando elevados niveles de protección arancelaria y no arancelaria en algunos sectores. La política comercial aplicada por el país es poco predecible y cambiante, lo que tiene relación directa con la importancia otorgada por el país a los precios domésticos, especialmente en los alimentos (OMC, 2015). Esta realidad está

complementada con una política comercial poco activa en cuanto a la firma de acuerdos comerciales (Kume, Piani y Miranda, 2015).

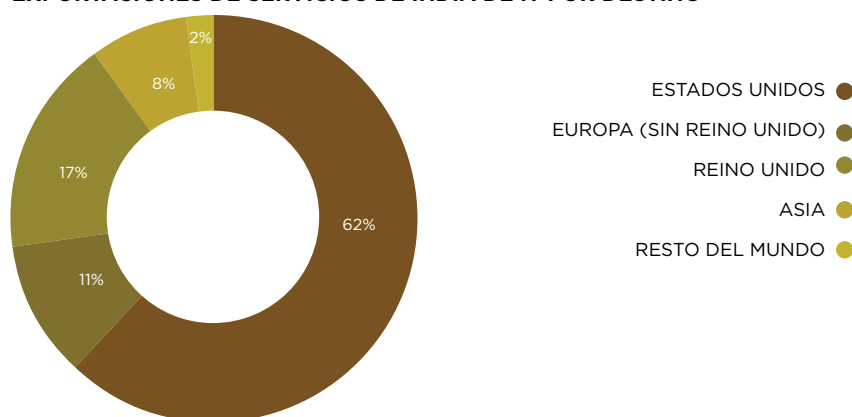
India comienza su proceso de apertura comercial en 1990 partiendo de niveles arancelarios, en promedio, superiores al 80%, lo que implicaba tarifas más elevadas que las presentadas por Asia-Pacífico en esa misma época (gráfico 10). Progresivamente ha logrado una baja, pero aún duplica los niveles promedio de la región asiática (Nayyar, 2015).

Como se observa en el cuadro 6, tanto en los niveles consolidados (máximos comprometidos frente a la OMC), como en los aranceles aplicados promedio, es notoria la protección de India en los bienes agrícolas. Esta realidad, junto con el importante número de restricciones aplicadas en frontera en el sector alimenticio, es de los principales

GRÁFICO 4
EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE INDIA POR SUBCATEGORÍA
(EN MILLONES DE US\$)



Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map y la OMC.

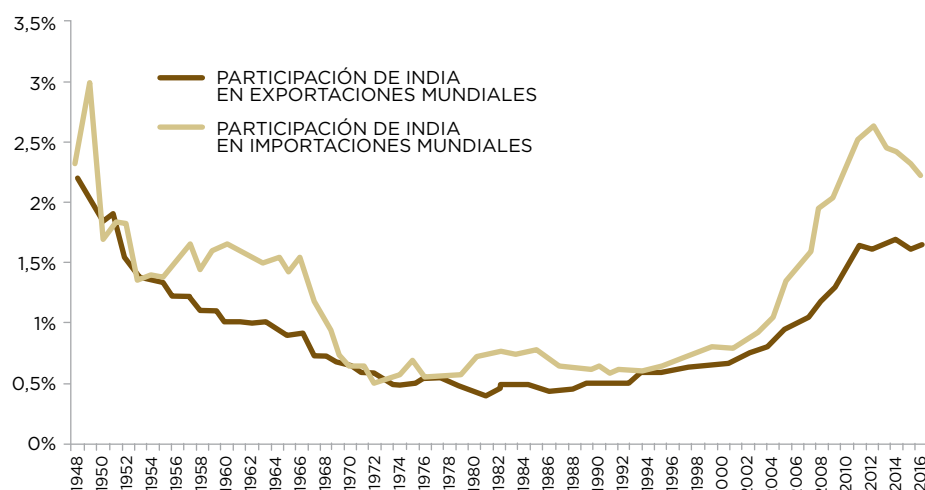
GRÁFICO 5
EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE INDIA DE IT POR DESTINO

Fuente: Elaboración propia con base en el Ministerio de Industria y Comercio de la India.

desafíos que enfrenta la expansión de la relación de la potencia asiática con ALC.

A nivel de secciones del Sistema Armonizado, se confirma que India protege mayormente las secciones 4, 17, 2 y

1 de la nomenclatura con aranceles promedio (gráfico 11), que superan el 50% en algunos casos, y son las secciones 1, 2 y 4 donde gran parte de los países de ALC muestran mayor competitividad. Los niveles de proteccionismo de In-

GRÁFICO 6
PARTICIPACIÓN DE INDIA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTADStat y la OMC.

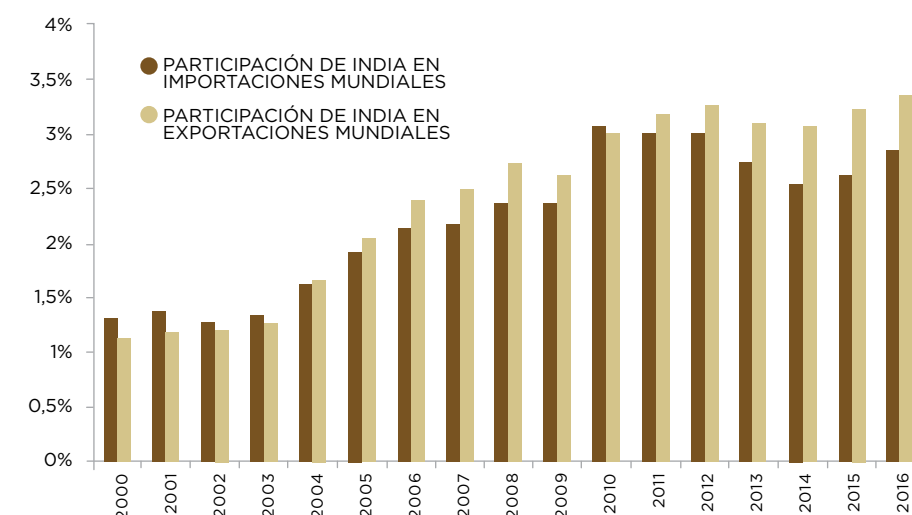
dia se observan en otras variables más allá del arancel, como lo demuestra el Examen de las Políticas Comerciales de la OMC o las bases de datos sobre instrumentos de defensa comercial. En los hechos, se está frente al país que históricamente ha aplicado un mayor número de medidas *antidumping* (un total de 599 en el período 1995-2016), que explica por sí solo 18% del total. Replicando el análisis para las medidas compensatorias, en el mismo período fue, junto con China, el país miembro de la OMC que implementó el mayor número de dichas medidas: un total de 39 (frente a 69 de China). India también fue el país que aplicó un mayor número de salvaguardias entre los años señalados, con la suma de un total de 20.

De acuerdo con la base de datos Global Trade Alert, las medidas más aplicadas por India, además de las ya mencionadas, son medidas financieras que afectan al comercio, requisitos de

163
SON LOS MERCADOS
HACIA DONDE INDIA
EXPORTA
MEDICAMENTOS

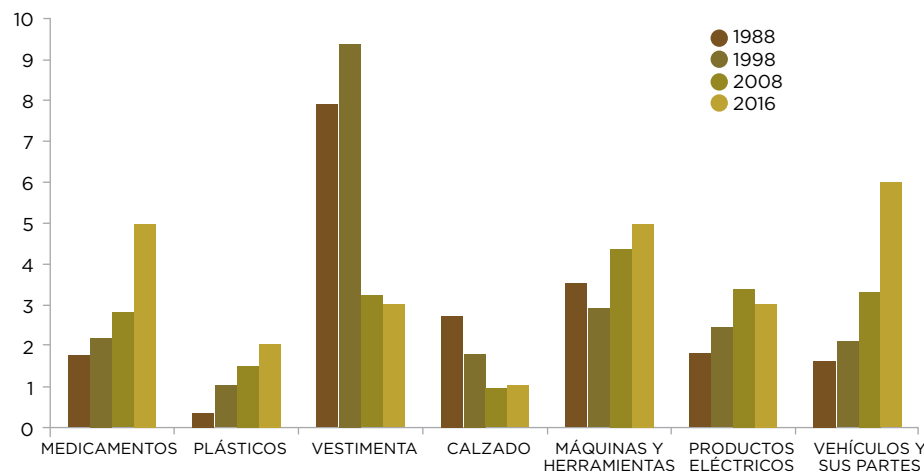
localización, tasas a las importaciones e incentivos a las exportaciones.

De acuerdo con el último Examen de Políticas Comerciales realizado al país, la OMC (2015) expresó que India sigue esforzándose por liberalizar y facilitar el comercio con la instauración de autoevaluación en procedimientos aduaneros y eliminación de prescripciones en materia de comercio de Estado en ciertos productos agropecuarios; además, eliminó los controles del precio del gasoil y flexibilizó en algunos sectores las restricciones a la IED.

GRÁFICO 7
PARTICIPACIÓN DE INDIA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE SERVICIOS

Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map y la OMC.

GRÁFICO 8
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE EXPORTACIÓN DE INDIA
(EN PORCENTAJES)



Fuente: Elaboración propia con base en WITS.

LA VÍA DE LOS ACUERDOS

India posee una variedad de instrumentos comerciales que van desde los acuerdos regionales, como el Acuerdo Comercial Asia-Pacífico (APTA), el Acuerdo de Comercio Preferencial del Asia Meridional (SAPTA), el Área de Libre Comercio de Asia del Sur (SAFTA), el acuerdo con la ASEAN, una serie de acuerdos bilaterales y también subregionales, como el firmado con el MERCOSUR. Cabe señalar su relación particular con el continente africano, con el cual posee un total de 19 acuerdos

comerciales, todos referidos a bienes y muy limitados en cuanto a su profundidad, que fueron suscritos entre los años 1968 y 2003.

Inicialmente, India comenzó negociando con su región más próxima, firmando el APTA en 1975, conocido por ser la única relación comercial que vincula a China e India. No es hasta 1993 cuando da el segundo paso al firmar el SAPTA, que lo relaciona con sus vecinos más próximos. Recién en el 2000 comenzó la firma de acuerdos comerciales, que progresivamente incorporaron las nuevas disciplinas del comercio in-

CUADRO 5
PARTICIPACIÓN DE INDIA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, POR SECTOR

	AÑO 2001	AÑO 2016
MEDICAMENTOS	0,9%	2,6%
VEHÍCULOS Y SUS PARTES	0,2%	1,1%
MÁQUINAS Y HERRAMIENTAS	0,2%	0,7%
PRODUCTOS ELÉCTRICOS	0,2%	0,4%
PLÁSTICOS	0,4%	1%

Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

ternacional (cuadro 7). Todos los acuerdos firmados por India son limitados en el universo de productos negociados y en las disciplinas, característica que se dejó de lado con la firma de los acuerdos con la ASEAN.

LAS NEGOCIACIONES EN CURSO

Unión Europea - India

Si bien se trata de un acuerdo con mercados beneficios para las partes, fueron varias las dificultades enfrentadas por la negociación, que comenzaron con el pilar político en temas como los derechos humanos, pero continuaron en lo comercial y en el debate generado en cuestiones como las normas laborales, medioambientales, propiedad intelectual y restricciones en frontera. A la vez, debe reconocerse un cambio de contexto desde el lanzamiento de los nuevos acuerdos comerciales como el Acuerdo Transatlántico, el Acuerdo

US\$ 30.000

MILLONES
ALCANZÓ EL COMERCIO
DE BIENES ENTRE ALC
E INDIA

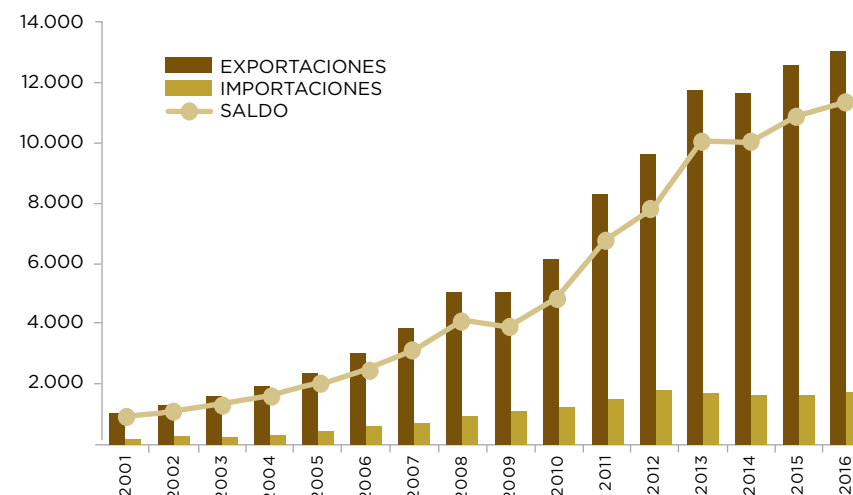
Transpacífico (TPP) o el propio RCEP, que afectó a los dos actores.

En clave de política interna, mientras que la UE mostró mayor empuje para cerrar las negociaciones, India parece estar progresivamente más decidida a acercarse a China, que entre otras cosas le permite una apertura comercial más moderada que la exigida por el Acuerdo de Asociación con el bloque europeo (Khandekar, 2012).

India en el RCEP

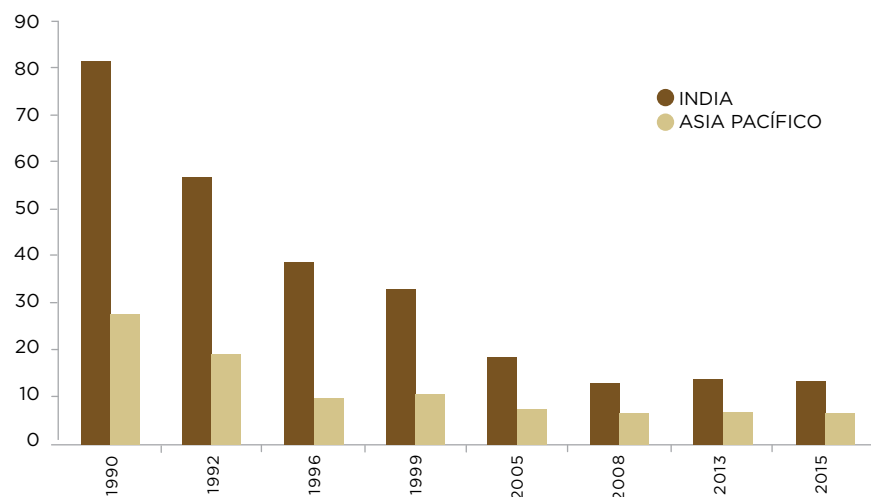
Las negociaciones se lanzaron en 2012. Se trata de un megaacuerdo que

GRÁFICO 9
COMERCIO EXTERIOR DE MEDICAMENTOS DE INDIA
(EN MILLONES DE US\$)



Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

GRÁFICO 10
NIVELES ARANCELARIOS DE INDIA Y ASIA PACÍFICO



Nota: Corresponden a aranceles de nación más favorecida (NMF).
Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio América Latina-Asia Pacífico y la OMC.

reúne, además de los diez miembros de la ASEAN, a China, India, República de Corea, Japón, Australia y Nueva Zelanda. Estas 16 economías representan cerca de la mitad de la población mundial, más de una cuarta parte de las exportaciones globales y alrededor del 30% del PIB mundial (DNII, 2017).

Los integrantes de la negociación definieron alcanzar un acuerdo moderno, que sea integral y mutuamente beneficioso, comprendiendo los capítulos habitualmente negociados en los TLC.

Hasta la fecha, se han realizado 18 rondas comerciales, con miras a suscribir el acuerdo en 2017 o en la primera mitad del 2018. Esta posibilidad adquiere mayor importancia desde que la puesta en vigor del TPP quedó en pausa por el retiro de EE. UU.

Los intereses de India en este acuerdo tienen que ver con profundizar sus relaciones vigentes, pero especialmente con ampliar su presencia en otros mercados de Asia Pacífico. Para India, el sector servicios es clave en esta nego-

CUADRO 6
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE INDIA

ARANCEL (AÑO 2015)	PORCENTAJE
CONSOLIDADO PROMEDIO	48,5
CONSOLIDADO AGRÍCOLA	113,5
CONSOLIDADO INDUSTRIAL	34,5
NMF PROMEDIO	13,4
ARANCEL AGRÍCOLA NMF	32,7
ARANCEL INDUSTRIAL NMF	10,1

Nota: NMF = nación más favorecida.
Fuente: Elaboración propia con base en la OMC.

CUADRO 7
ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR INDIA

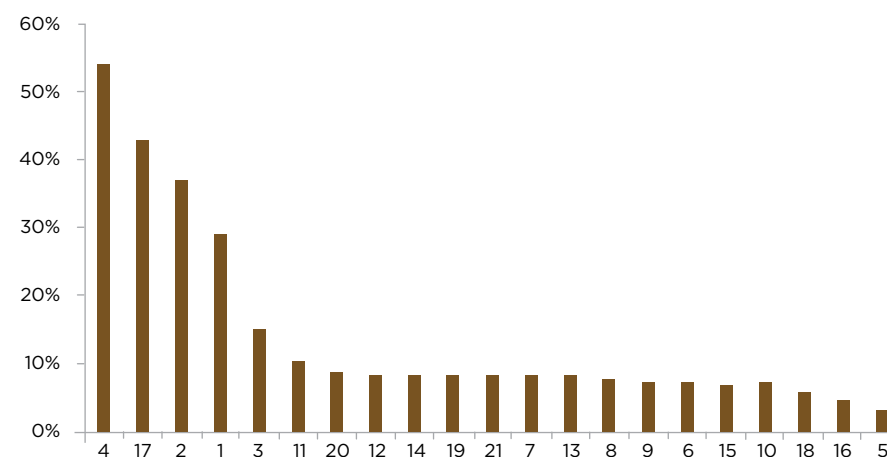
ACUERDOS DE COMERCIO	AÑO
INDIA - APTA *	1975
INDIA - SAPTA **	1993
INDIA - SRI LANKA	2001
INDIA - AFGANISTÁN	2003
INDIA - TAILANDIA	2004
INDIA - SINGAPUR	2005
INDIA - BUTÁN	2006
INDIA - SAFTA ***	2006
CHILE - INDIA	2007
INDIA - NEPAL	2009
INDIA - MERCOSUR	2009
REPÚBLICA DE COREA - INDIA	2010
ASEAN - INDIA	2010 (BIENES) Y 2015 (SERVICIOS)
INDIA - JAPÓN	2011
INDIA - MALASIA	2011
INDIA - ÁFRICA ****	1968 A 2003

* Bangladés, China, India, República de Corea, República Democrática Popular Lao, Sri Lanka, Nepal y Filipinas. ** Bangladés, Bután, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka. *** Actualización del acuerdo SAPTA. **** Acuerdos limitados a escasos bienes con 19 economías africanas.
Fuente: Elaboración propia con base en el Ministerio de Comercio e Industria de la India y la OMC.

ciación, sobre todo las TIC, o la externalización de los procesos de negocios o de conocimiento. En este sentido, en las últimas reuniones ha hecho hincapié en la importancia de avanzar en la movilidad de profesionales.

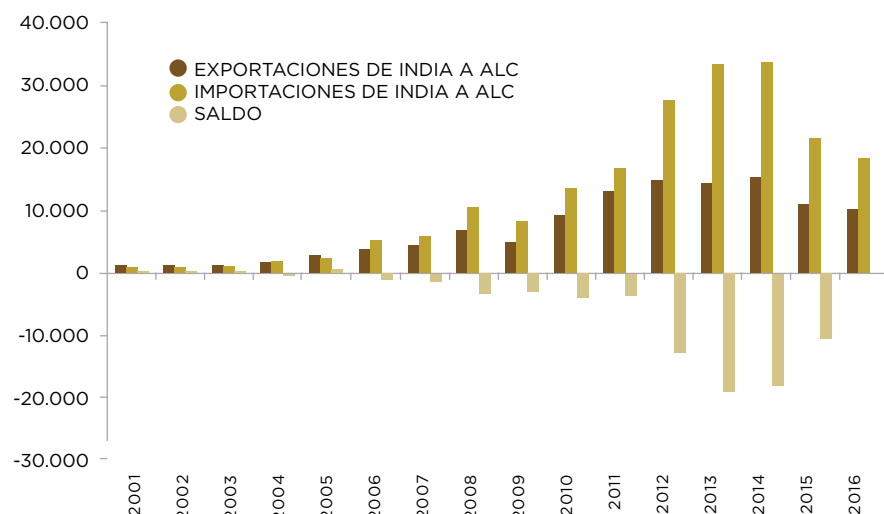
También enfrenta algunos desafíos debido al importante número de restricciones que aún presenta su comercio exterior, el régimen de inversiones o los compromisos vinculados con el medioambiente, normas laborales, pro-

GRÁFICO 11
NIVELES ARANCELARIOS DE INDIA POR SECCIONES DEL SISTEMA ARMONIZADO²



Fuente: Elaboración propia con base en Market Access.

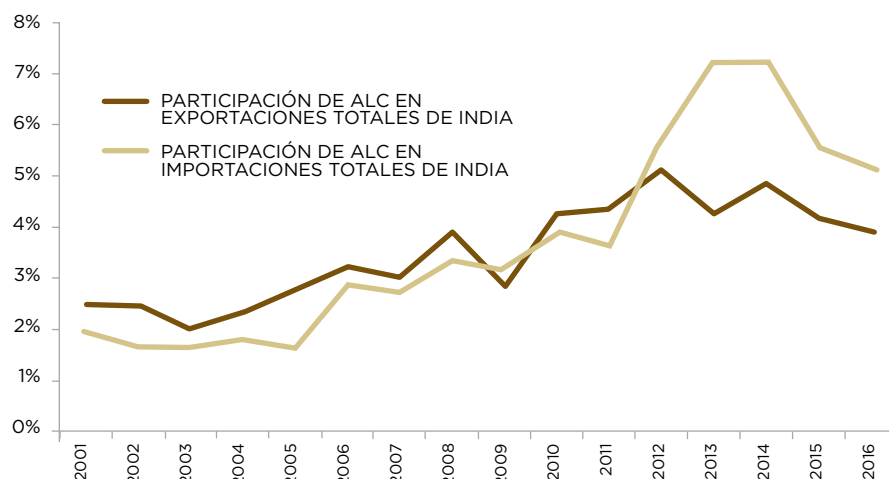
GRÁFICO 12
COMERCIO BILATERAL EN BIENES ENTRE INDIA Y ALC (EN MILLONES DE US\$)



Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

iedad intelectual o la inserción de sus pymes en la economía global, dado el elevado nivel de informalismo de su economía (Mishra, 2013). Más allá de los desafíos, estas negociaciones permiten lo que hace un tiempo atrás parecía

GRÁFICO 13
PARTICIPACIÓN DE ALC EN EL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES DE INDIA



Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

imposible: que China e India firmen un acuerdo comercial profundo en acceso a bienes y servicios y defina normas en otros capítulos de importancia para el comercio internacional.

LA RELACIÓN CON LATINOAMÉRICA

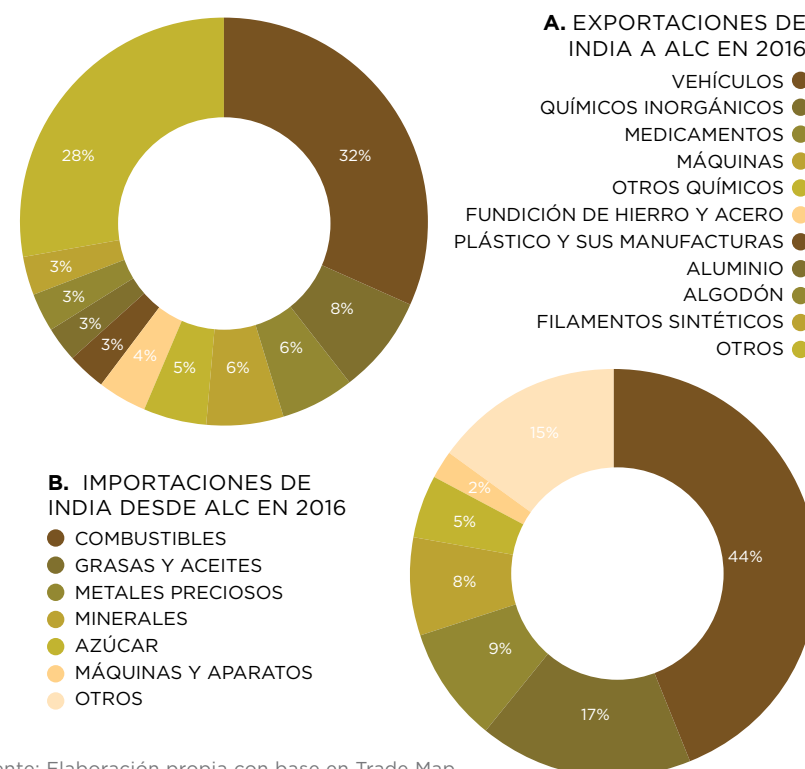
El comercio de bienes entre ALC e India ha mostrado un fuerte dinamismo entre los años 2001-2016 y alcanzó los US\$ 30.000 millones en 2016. Entre esos años, las importaciones de India desde ALC aumentaron al 22%, mientras que las exportaciones lo hicieron

a una tasa anualizada del 16%. Debe tenerse en cuenta que en los últimos años se observa una desaceleración de los flujos, relacionada con la baja del precio del petróleo y el desempeño económico que mostró ALC en los últimos tres años, especialmente en los casos de Brasil y México.

La relación comercial es favorable a ALC en bienes (gráfico 12). Por otra parte, ALC no es un mercado de importancia en las exportaciones de servicios de India, que están fundamentalmente destinados a EE. UU. y Europa.

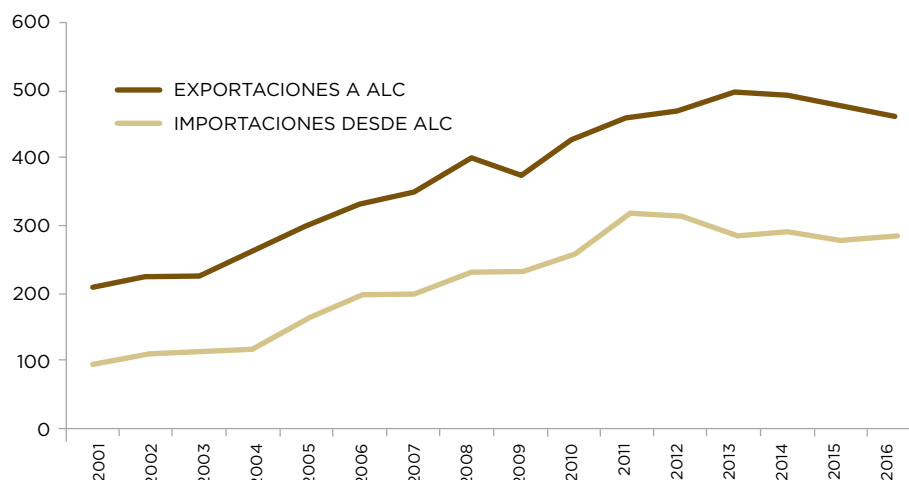
En cuanto a la evolución de la participación de ALC en el comercio glo-

GRÁFICO 14
PRINCIPALES BIENES COMERCIALIZADOS ENTRE INDIA Y ALC



Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

GRÁFICO 15
DIVERSIFICACIÓN POR PRODUCTO
(NÚMERO DE PRODUCTOS A NIVEL DE PARTIDA DEL SISTEMA ARMONIZADO)



Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

bal de India, desde 2001 se observa un aumento, que luego pierde impulso en los años más recientes (gráfico 13). La región explicó el 4,0% del total exportado por India al mundo en 2016 (en 2001 representó el 2,4%) y el 5,1% de lo adquirido globalmente (0,3% en 2001).

En cuanto al patrón comercial de la relación entre los dos actores, India posee mayor diversificación de sus colocaciones en ALC en comparación con las adquisiciones. De todas formas, en los dos casos existen dos bienes que mar-

can la relación comercial: por el lado de las exportaciones (gráfico 14, panel A), los vehículos, que representan el 32% del total colocado en 2016 (frente al 9% en 2001), mientras que en las importaciones (panel B) se destaca el petróleo, que pasó de ser un producto no demandado por India desde ALC en el año 2001 a representar el 40% en 2016.

Además de los vehículos, en el período señalado los bienes que ganaron mayor terreno en las colocaciones de India a la región fueron máquinas y

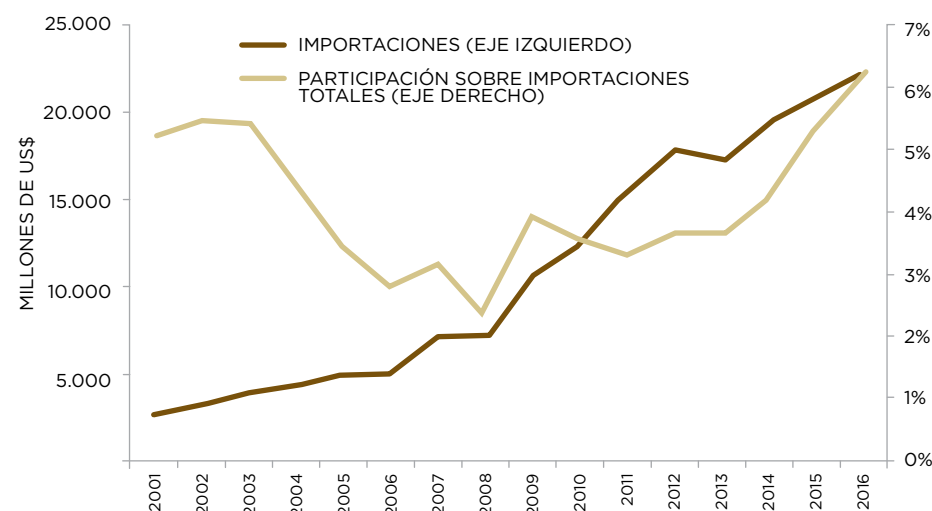
aparatos mecánicos, aluminio y sus manufacturas, productos diversos de la industria química, plásticos y filamentos sintéticos. En contrapartida, perdieron relevancia los productos químicos orgánicos, la vestimenta, los productos farmacéuticos, el algodón y el caucho. En el caso de las importaciones de India desde la región, además del caso del petróleo ya señalado, se destacan los metales preciosos y el azúcar. Entre los que perdieron mayor relevancia se ubican las grasas y aceites animales y vegetales, los minerales, el algodón, las máquinas y aparatos mecánicos y los vehículos y sus partes.

A nivel más desagregado (partida del Sistema Armonizado), entre los principales bienes exportados por India a ALC, que superaron un promedio de US\$ 10 millones entre 2001-2016 y explicaron más del 20% del total colocado por India de ese producto a nivel internacional, se destacan los automóviles

de turismo y demás vehículos, hilados y filamentos sintéticos, motocicletas, ciclomotores y velocípedos, insecticidas y raticidas, cables de aluminio e hilados de fibras sintéticas. Para las importaciones de India desde ALC, resalta la importancia del azúcar y el aceite de soja, seguido en menor importancia por flúor, cloro, bromo, yodo, minerales de cobre, minerales de molibdeno, minerales de metales preciosos, ferroaleaciones, madera en bruto y productos intermedios de hierro o acero.

En cuanto al número de productos comercializados entre India y ALC en el período 2001-2016 (partida del Sistema Armonizado con colocaciones mayores a US\$ 500 mil en cada año), se observa un crecimiento constante de los productos comercializados, pero se destaca una diversificación más amplia a favor de India, que logra colocar un mayor número de bienes que los que importa desde ALC. Este patrón no es

GRÁFICO 16
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ALIMENTOS DE INDIA
(EN MILLONES DE US\$ Y PORCENTAJES)



Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

CUADRO 8
LA RELACIÓN CON INDIA POR BLOQUE COMERCIAL DE ALC

	EN EXPORTACIONES TOTALES INDIA		EN EXPORTACIONES HACIA ALC	
	2001	2016	2001	2016
MERCOSUR	0,9%	1,2%	39%	31%
CAN	0,2%	0,6%	9%	16%
MCCA	0,1%	0,3%	4%	7%
ALIANZA DEL PACÍFICO	0,9%	2,1%	37%	53%
ALADI	2,1%	3,5%	86%	89%

Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

CUADRO 9
IMPORTACIONES INDIAS DE ALIMENTOS (EN MILES DE US\$ Y PORCENTAJES)³

CAPÍTULO SISTEMA ARMONIZADO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	2001	2016	PARTICIPACIÓN TOTAL ALIMENTOS		PRINCIPALES PROVEEDORES EN 2016 (PRIMEROS CINCO)	VARIACIÓN ANUALIZADA 2001-2016
				2001	2016		
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias...	1.499.245	10.491.259	56,1%	47,6%	Indonesia, Argentina, Malasia, Ucrania y Brasil.	14%
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	577.361	4.026.278	21,6%	18,3%	Canadá, Birmania, Australia, Rusia y Tanzania	14%
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	252.005	2.802.501	9,4%	12,7%	Estados Unidos, Costa de Marfil, Guinea-Bisáu, Afganistán	17%
17	Azúcares y artículos de confitería	20.399	1.003.430	0,8%	4,6%	Brasil, Alemania, Estados Unidos, Países Bajos, China	30%
09	Café, té, yerba mate y especias	74.236	747.444	2,8%	3,4%	Vietnam, Indonesia, Madagascar, Sri Lanka y Nepal	17%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	14.767	630.103	0,6%	2,9%	Reino Unido, Estados Unidos, Nepal, Brasil y Francia	28%
10	Cereales	2.168	492.166	0,1%	2,2%	Ucrania, Australia, Francia, Argentina y Rusia	44%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	40.951	482.845	1,5%	2,2%	Ucrania, Sri Lanka, Tailandia, China y Vietnam	18%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales...	26.451	359.191	1%	1,6%	Sudán, Turquía, Etiopía, Tailandia y Australia	19%
18	Cacao y sus preparaciones	10.572	232.338	0,4%	1,1%	Ecuador, Indonesia, Singapur, Ghana y República Dominicana	23%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	27.713	216.973	1%	1%	Afganistán, Sudán, China, Estados Unidos e Indonesia	15%
21	Preparaciones alimenticias diversas	61.117	150.279	2,3%	0,7%	Estados Unidos, China, Indonesia, Vietnam y Bulgaria	6%
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otro frutos o demás partes de plantas	10.646	81.572	0,4%	0,4%	China, Estados Unidos, Tailandia, España y Brasil	15%

Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

ajeno a otros que posee ALC con el resto del mundo y, en particular, con otras economías asiáticas, como China, lo que está asociado a las características productivas de la región y la escasa participación en las cadenas globales de valor (Caro Vargas, 2012).

En cuanto a los principales socios comerciales de India en ALC, la concentración es muy elevada, especialmente en los proveedores de la región que colocan sus bienes en India. De hecho, en 2016 cinco países explicaron más del 80% del

total adquirido por la potencia asiática. Los principales exportadores a India fueron Venezuela, Brasil, Argentina, México y Chile. Los únicos dos países que superaron el promedio de crecimiento registrado por todo ALC fueron Venezuela (67% entre 2001-2016) y México (con una variación anualizada del 28%).

Si bien es algo menor, también las exportaciones de India por mercado están muy concentradas en la región: cinco mercados explican algo más del 70% de las colocaciones totales a ALC. Entre

CUADRO 9
IMPORTACIONES INDIAS DE ALIMENTOS (EN MILES DE US\$ Y PORCENTAJES)

CAPÍTULO SISTEMA ARMONIZADO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	2001	2016	PARTICIPACIÓN TOTAL ALIMENTOS		PRINCIPALES PROVEEDORES EN 2016 (PRIMEROS CINCO)	VARIACIÓN ANUALIZADA 2001-2016
				2001	2016		
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	8.769	63.397	0,3%	0,3%	Vietnam, Estados Unidos, Bangladés, Vietnam y Omán	14%
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	5.484	57.191	0,2%	0,3%	China, Australia, Emiratos Árabes, Sri Lanka y Francia	17%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	15.791	54.287	0,6%	0,2%	Tailandia, Nepal, Singapur, Italia y Malasia	9%
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal...	6.512	42.591	0,2%	0,2%	Francia, Nueva Zelanda, Uganda, Dinamarca e Italia	13%
05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	13.060	39.214	0,5%	0,2%	Estados Unidos, China, Singapur, Italia y Marruecos	8%
14	Materiales trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	1.256	33.909	0%	0,2%	China, Vietnam, Nepal, Indonesia y Singapur	25%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	1.187	20.327	0%	0,1%	Tailandia, Países Bajos, China, Italia y Reino Unido	21%
01	Animales vivos	324	9.285	0%	0%	Reino Unido, Estados Unidos, Polonia, Brasil y Países Bajos	25%
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	349	2.747	0%	0%	Sri Lanka, China, España, Tailandia y Bélgica	15%
02	Carne y despojos comestibles	164	2.495	0%	0%	Bélgica, Nueva Zelanda, Australia, Alemania y Reino Unido	20%
Subtotal alimentos		2.670.527	22.041.822	100%	100%		15%

Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

los principales destinos se destacan México, Brasil, Colombia, Perú y Chile. En este caso, todos los importadores crecieron a tasas superiores al promedio de las exportaciones de India a toda la región, con la sola excepción de Chile.

A nivel de bloques comerciales, el que tiene mayor importancia es la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), pues es el único de los incluidos en el análisis que incorpora a México y Brasil, y lo sigue la Alianza del Pacífico (cuadro 8).

OPORTUNIDADES EN ALIMENTOS

Las estadísticas y los estudios de prospectiva sobre India confirman su potencial en el sector alimentos. Junto con China, se trata de la economía que contará con la mayor clase media a nivel mundial, con un aumento de la urbanización y el ingreso de su población, lo que tiene incidencia directa en los cambios en los patrones de consumo (Singhi, Jain y Sanghi, 2017; KPMG, 2016).

CUADRO 10
POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS DEL MERCOSUR A INDIA

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN ABREVIADA	INDIA IMPORTA DESDE EL MERCOSUR EN MILES DE US\$		PROMEDIO IMPORTADO POR INDIA DESDE EL MERCOSUR EN MILES DE US\$	CONCENTRACIÓN COMO PROVEEDOR	COMERCIO POTENCIAL	
		2001	2016	2001-2016	2016	2001	2016
151211	Aceites de girasol o cártamo, en bruto	42.160	68.453	38.582	5,2%	3.965	383.143
090411	Pimienta del género "Piper" sin triturar ni pulverizar	-	6.780	1.135	3,7%	11.827	176.392
100590	Maíz	162	7.083	4.310	17,4%	402	33.674
090240	Té negro fermentado y té parcialmente fermentado	-	2.582	1.398	7,6%	7.902	31.266
151110	Aceite de palma en bruto	710	-	3.548	0%	6.220	29.242
071310	Guisantes "arvejas, chícharos" "Pisum sativum"	-	4.354	1.642	0,4%	3.367	26.045
071331	Judías "porotos, alubias, frijoles, fréjoles"	-	8.182	2.193	1,2%	5	18.438
150710	Aceite de soja "soya" en bruto, inc. desgomado	356.676	3000030	1.048.385	99,6%	14.984	12.672
130220	Materias pécticas, pectinatos y pectatos	128	8.779	2.299	50,1%	790	8.734
200911	Jugo de naranja	716	2.883	1.489	35,5%	814	5.234
170199	Azúcar de caña o remolacha	-	-	13.002	0%	6.913	3.435
071339	Alubias secas "Vigna y Phaseolus"	-	1.207	3.008	2%	1.583	2.248
220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico >=80% vol	-	-	1.654	0%	196	1.529

Fuente: Elaboración propia con base en Trade Map.

El país muestra una formalización creciente de la producción nacional y mayores controles sobre la comercialización de los alimentos, relacionado con una población que aumenta su exigencia en cuanto a la salubridad de los productos consumidos.

Las importaciones de alimentos³ de India aumentaron a una tasa anualizada del 15% entre 2001-2016 y treparon a los US\$ 22.000 millones en este último año (en 2001 se situaban en US\$ 2.600 millones), lo que explicó el 6,2% del total adquirido por el país en ese año (gráfico 16).

Atendiendo al dinamismo de las im-

portaciones de algunos alimentos importados por India, se detectan en algunos casos tasas de variación del 20% en el período 2001-2016, coincidiendo con bienes en los cuales ALC posee elevados índices de competitividad internacional y, salvo casos puntuales, muestra poca presencia como proveedor. Se destacan los cereales (44%), azúcar y artículos de confitería (30%), bebidas y líquidos (28%), materias y demás productos de origen vegetal (25%), animales vivos (25%), cacao y sus preparaciones (23%), plantas vivas y productos de la floricultura (21%) y carne y despojos comestibles (20%).

CUADRO 11
REPRESENTACIONES DIPLOMÁTICAS

EMBAJADAS DE AMÉRICA LATINA EN INDIA	EMBAJADAS DE INDIA EN AMÉRICA LATINA
ARGENTINA	ARGENTINA (CONCURRENTE EN PARAGUAY Y URUGUAY)
BOLIVIA	BRASIL
BRASIL	CHILE
CHILE	COLOMBIA (CONCURRENTE EN ECUADOR)
COLOMBIA	CUBA (CONCURRENTE EN REPÚBLICA DOMINICANA)
COSTA RICA	GUATEMALA
CUBA	MÉXICO
ECUADOR	PANAMÁ (CONCURRENTE EN COSTA RICA Y EL SALVADOR)
EL SALVADOR	PERÚ (CONCURRENTE EN BOLIVIA)
GUATEMALA	VENEZUELA
MÉXICO	
PANAMÁ	
PARAGUAY	
PERÚ	
REPÚBLICA DOMINICANA	
URUGUAY	
VENEZUELA	

Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio América Latina-Asia Pacífico.

El cuadro 9 muestra los principales proveedores mundiales de los alimentos adquiridos por India. Además de la presencia de EE.UU. y algunos países

CUADRO 12
ACUERDOS COMERCIALES DE ASIA-PACÍFICO CON ALC

	AUSTRALIA	BRUNÉI	CAMBOYA	CHINA	R. COREA	FILIPINAS	INDIA	INDONESIA	JAPÓN	LAOS	MALASIA	BIRMANIA	N. ZELANDA	SINGAPUR	TAILANDIA	TAIWÁN	VIETNAM	HONG KONG
ARGENTINA																		
BOLIVIA																		
BRASIL																		
CHILE																		
COLOMBIA																		
COSTA RICA																		
CUBA																		
ECUADOR																		
EL SALVADOR																		
GUATEMALA																		
HONDURAS																		
MÉXICO																		
NICARAGUA																		
PANAMÁ																		
PARAGUAY																		
PERÚ																		
REP. DOMINICANA																		
URUGUAY																		
VENEZUELA																		

Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio América Latina-Asia Pacífico.

CUADRO 13
ACUERDOS DE INVERSIONES DE ASIA-PACÍFICO CON ALC

	AUSTRALIA	BRUNÉI	CAMBOYA	CHINA	R. COREA	FILIPINAS	INDIA	INDONESIA	JAPÓN	LAOS	MALASIA	BIRMANIA	N. ZELANDA	SINGAPUR	TAILANDIA	TAIWÁN	VIETNAM	HONG KONG
ARGENTINA																		
BOLIVIA																		
BRASIL																		
CHILE																		
COLOMBIA																		
COSTA RICA																		
CUBA																		
ECUADOR																		
EL SALVADOR																		
GUATEMALA																		
HONDURAS																		
MÉXICO																		
NICARAGUA																		
PANAMÁ																		
PARAGUAY																		
PERÚ																		
REP. DOMINICANA																		
URUGUAY																		
VENEZUELA																		

Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio América Latina-Asia Pacífico.

Europeos, los exportadores de dichos productos a India son de ALC.

Son escasos los productos alimenticios que logran registrar una corriente de exportación mayor al millón de dólares en promedio entre 2001-2016 (solo 22 subpartidas del Sistema Armonizado), lo que evidencia la potencialidad que aún existe en este mercado (cuadro 10). Algunos muestran un comercio po-

tencial muy alto, como el aceite de girasol, pimienta y maíz, con montos superiores a los US\$ 30 millones.⁵

VISIÓN ESTRATÉGICA

India posee una relación poco profunda con ALC, con escasos espacios formales de diálogo, aspecto que debe

CUADRO 14
PRINCIPALES SECTORES DE LAS EMPRESAS INDIAS EN ALC

SECTOR	PORCENTAJE
TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN	29%
PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	17%
MINERALES Y METALES	13%
AGROINDUSTRIA	9,3%
ENERGÍA	9,3%
OTROS SECTORES	8%
FABRICANTES DE VEHÍCULOS	6,6%
CONSTRUCCIÓN	2,6%
QUÍMICOS	2,6%
EQUIPOS ELECTRÓNICOS	2,6%

Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio América Latina-Asia Pacífico.

CUADRO 15
SELECCIÓN DE EMPRESAS LATINOAMERICANAS INSTALADAS EN INDIA

BRASIL	MARCOPOLO	Estableció una empresa conjunta con Tata Motors para la fabricación de autobuses en India, con capacidad de producción anual de 14.000 vehículos.
	PETROBRAS	Se le otorgaron tres bloques en alta mar para exploración en colaboración con ONGC Videsh Ltd.
	CVRD	Instaló una oficina en la India y está buscando oportunidades de inversión.
	WEG	Estableció una filial en India.
	STEFANINI	Abrió centros de diseño de tecnologías de la información en Bangalore y Hyderabad.
	GERDAU	Invirtió US\$ 71 millones en una empresa conjunta con Kalyani Steels Ltd.
	DEDINI	Firmó un memorándum de entendimiento con Walchand Group para la provisión de equipamiento para la producción de etanol en India.
	COFAP	Estableció una sociedad 50-50 con Endurance Group en India para amortiguadores.
	PERTO	Se está instalando en India y ya vendió 825 cajeros automáticos al State Bank of India.
ARGENTINA	IMPASA	Instaló una oficina en Gurgaon para buscar oportunidades en el sector de la energía hidroeléctrica.
	BIOSIDUS	Mostró interés en el establecimiento de una planta en India para producir productos biotecnológicos.
	TECHINT	Estableció operaciones en Bombay en 2010.
MÉXICO	GALILEO	Suministró tecnología y equipamiento a empresas indias. Está buscando oportunidades de trabajo con empresas de gas como Reliance.
	HOMEX	Instaló una empresa conjunta con Daksh Builders.
CHILE	CINEPOLIS	Invertirá US\$ 160 millones para construir complejos cinematográficos en cuatro estados de India, lo que transformará al país en su principal mercado fuera de México.
	CSAV	Posee oficinas en varias de las ciudades más importantes de India.
COLOMBIA	FANALCA	Obtuvo un contrato para la recolección y procesamiento de la basura en un tercio de la ciudad de Chennai y emplea a 2.600 trabajadores indios.
CUBA	BIOCON	Estableció una empresa conjunta para la fabricación de vacunas en India con tecnología cubana.

Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio América Latina-Asia Pacífico.

tomarse en cuenta para dimensionar los avances alcanzados en la relación en comparación con otras economías asiáticas.

Un ejemplo de ello es que India no es observador de la ALADI, como sí lo son China, Japón y República de Corea. Asimismo, India tampoco es miembro de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), como

sí lo son Japón y República de Corea, y no es parte del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Tampoco cuenta con una participación activa en los procesos de integración de la región ni en otros foros, como la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), donde China ha constituido un espacio propio más allá de los resultados alcanzados.

Las primeras definiciones estratégicas de India con respecto a ALC se remontan a finales de la década del 90, cuando a través del Latin America Program el país comenzó a definir acciones concretas de exportación e importación de productos a ciertos mercados, que coinciden principalmente con los que años después se transformaron en los principales socios comerciales (Cesarín, 2008). No cabe duda de que India ha mostrado un progresivo interés en algunos socios estratégicos en la región, como Brasil, lo que se evidencia con la creación del India-Brazil-South Africa Dialogue Forum en el año 2003, que fue un espacio que fomentó el acercamiento entre Brasil e India a través del acuerdo vigente con el MERCOSUR (Bartesaghi, 2010; CUTS-CITEE, 2005).

A partir de la creación del grupo BRICS y de la estrategia diplomática

definida por los gobiernos de Lula da Silva y Dilma Rousseff en cuanto a posicionar a Brasil como un *global player*, el interés de India en la región se hizo más presente en visitas y acciones diplomáticas. El último interés de India en la región tiene que ver con la Alianza del Pacífico, bloque del cual es Estado observador. Dado el avance de China en ALC y de la constitución del Grupo CELAC-China con una agenda específica, India mostró interés en avanzar en ese mismo sentido, si bien las dificultades que presenta el propio foro regional impidieron su tratamiento.

Los contactos entre India y ALC muestran un crecimiento, pero aún son escasos si se compara con otros países asiáticos. Resta todavía mucho por hacer en la apertura de representaciones diplomáticas (cuadro 11), especialmente de la India en ALC.

Hasta la fecha, solo el MERCOSUR

y Chile cuentan con acuerdos con India, muy limitados en su alcance y cobertura. El país posee un enorme espacio para negociar acuerdos comerciales profundos con los países latinoamericanos (cuadro 12) si se lo compara con los que la región posee con otros países asiáticos; esto mismo aplica al caso de los acuerdos de inversiones (cuadro 13).

ASOCIACIONES EMPRESARIALES

Las empresas indias también han aprendido a explorar y explotar los mercados extranjeros en su propio beneficio. Hoy en día, las industrias del automóvil, farmacéuticas, textiles, productos químicos y de ingeniería tienen una amplia presencia en varios países a nivel mundial. Se destaca particularmente la industria del *software*, con varias de las empresas más importantes a nivel global (Bartesaghi y Bhojwani, 2016). Las empresas de India en ALC superan las 150, siendo Brasil el que posee un mayor número de este origen. En importancia, siguen Colombia, Argentina y México (gráfico 17).

A nivel de sectores, se destaca el de TI y productos farmacéuticos, que explican más del 45% del total de actividades desarrolladas por empresas de India en ALC (cuadro 14). Dicho patrón se diferencia con el que presenta China con la región, ya que las empresas de este país operan fundamentalmente en sectores primarios y no en servicios o medicamentos, lo que podría marcar un diferencial que favorezca la relación con India en el mediano y largo plazo.

En el caso de empresas latinoamericanas instaladas en India, desde la apertura al régimen de inversiones en el país asiático, ha sido progresivo el aumento de grandes empresas la-

+150
EMPRESAS INDIAS
TIENEN OPERACIONES
EN ALC

tinoamericanas que se instalan en el mercado indio en diferentes sectores y con diferentes modalidades contractuales (cuadro 15).

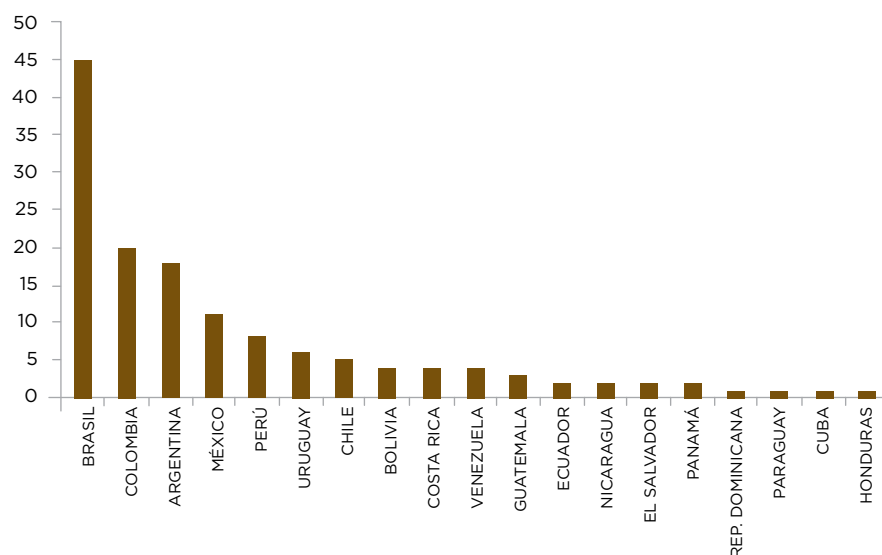
Las diferentes cámaras de comercio e industria de India realizan regularmente eventos con ALC, procurando que cada vez más empresas de esta región viajen a India para participar en los diferentes foros de comercio y misiones empresariales. Los empresarios indios reconocen las dificultades para captar la atención de las empresas de dicha región en el mercado indio, que es visto como muy lejano y proteccionista por parte de las empresas latinoamericanas (Confederation of Indian Industry, 2015).

UNA RELACIÓN DE LARGO PLAZO

De forma independiente al proceso de apertura iniciado por India en la década del 90, el país sigue imponiendo barreras al comercio y las inversiones. A su vez, no ha logrado suscribir acuerdos comerciales más allá de los que tiene con la región, la mayoría muy limitados en términos del universo arancelario y capítulos incluidos. Esta situación se vio modificada con el lanzamiento de las negociaciones con la UE y con las del marco del RCEP, un acuerdo que le es más comfortable para acompañar las concesiones con el ritmo de reformas internas.

A su vez, India ha implementa-

CUADRO 17
NÚMERO DE EMPRESAS DE INDIA EN ALC (EN UNIDADES)



Fuente: Elaboración propia con base en el Observatorio América Latina-Asia Pacífico.

45%

DE LA ACTIVIDAD
EN LA REGIÓN
RESPONDE AL SECTOR
FARMACÉUTICO

do reformas sectoriales que lograron cambios en su estructura productiva hacia bienes de medio y alto contenido tecnológico, como vehículos y sus partes o medicamentos, pero especialmente se ha transformado en un actor global en algunos subsectores de servicios, donde muestra un dinamismo incluso mayor al de los bienes.

En cuanto a las relaciones con ALC, las mismas son muy incipientes, con una creciente pero aún baja interacción diplomática y con escasos acuerdos comerciales y de inversiones. Si bien el comercio ha crecido de forma sostenida desde 2001, muestra una caída desde 2014. A su vez, la relación comercial no fue acompañada por la firma de acuerdos comerciales y de inversiones.

Como ocurre con otros países asiáticos, India exporta una mayor variedad de productos a ALC, incluso compitiendo de forma creciente con el comercio intrarregional (caso del MERCOSUR) y con China como proveedor de bienes industriales de media y alta tecnología. Existe un enorme potencial en la integración de insumos de India en la producción manufacturera latinoamericana, pero también en asociaciones estratégicas con perfil innovador, como es el caso de los medicamentos.

Asimismo, en alimentos, la región tiene aún mucho por crecer si se tiene en cuenta que dichos productos importados por India provienen de forma muy esporádica de países latinoamericanos. La evolución de la clase media, el crecimiento del ingreso y el fenómeno de la urbanización, junto con la baja competitividad agrícola de India generan oportunidades para empresas latinoamericanas que pueden proveer alimentos saludables para un mercado cada vez más exigente.

Respecto de las inversiones, aumentan las empresas indias instaladas en la región y las latinoamericanas que se asocian con empresas indias para atender ese gran mercado, lo que abre una enorme posibilidad de negocios totalmente inexplorados. En los próximos años observaremos una aceleración de los cambios en India. ALC tiene el desafío de estar preparada para definir una estrategia de cómo relacionarse con este gran mercado, para lo cual se tendrá que ampliar el enfoque clásico del comercio y dar espacio a la confección de una agenda de mayor amplitud. Deberán ponderarse adecuadamente los componentes de más largo plazo de la relación en temas como la cooperación en aquellos asuntos en que ALC tendría que jugar un rol cada vez más preponderante a nivel internacional, como la seguridad alimentaria, el medioambiente, la energía, los servicios, entre otros. También existe un espacio en la cooperación política con India, ya que hay coincidencias en varios asuntos de la agenda global. 🇮🇳

NOTAS

¹ Las estadísticas de servicios presentan algunas limitaciones en sus registros, por lo que las mismas deben ser consideradas como aproximaciones.

² 1: Animales vivos y productos del reino animal. 2: Pro-

ductos del reino vegetal. 3: Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal. 4: Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del

tabaco elaborados. 5: Productos minerales. 6: Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas. 7: Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas. 8: Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa. 9: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería. 10: Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones. 11: Materias textiles y sus manufacturas. 12: Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello. 13: Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio. 14: Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas. 15: Metales comunes y manufacturas de

esos metales. 16: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos. 17: Material de transporte. 18: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos. 19: Armas, municiones, y sus partes y accesorios. 20: Mercancías y productos diversos. 21: Objetos de arte o colección y antigüedades.

³ Considerando los capítulos 01 al 23 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

⁴ Considerando los capítulos 01 al 23 del Sistema Armonizado.

⁵ El cálculo de comercio potencial computa la diferencia entre lo que el MERCOSUR le exporta al mundo menos lo colocado en India. Se tiene en cuenta el potencial exportador del MERCOSUR de acuerdo con las corrientes de comercio actuales y que el total importado por India del mundo sea mayor al comercio potencial.

BIBLIOGRAFÍA

- Bartésaghi, I. 2010. *Acuerdo preferencial de comercio entre el MERCOSUR y la República de India*. Cámara de Industrias del Uruguay.
- . 2015. "India y América Latina: relaciones estratégicas en un nuevo contexto económico". *Anuario de Integración CRIES*. 11: 75-89.
- Bartésaghi, I. y Bhojwani, D. 2016. "La negociación MERCOSUR-India: una aproximación a la ampliación del Acuerdo". Working Paper No. 1. Universidad Católica del Uruguay.
- Bhojwani, D. 2014. "India and Latin America: Looking Ahead". *India Quarterly*. 70 (1): 33-46.
- Campos Palarea, R. y Sengupta, J. 2017. "España y la India: en busca de unas relaciones bilaterales más estrechas". Documento de trabajo 1/2017. Madrid: Real Instituto Elcano.
- Caro Vargas, S. 2012. "Cadenas internacionales de valor: alternativa para la integración profunda de América Latina con India". *OASIS*. 17: 89-101.
- CEPAL. 2016. *Fortaleciendo la relación entre la India y América Latina y el Caribe*. Ciudad de México: Naciones Unidas.
- Cesarín, S. 2008. "La seducción combinada: China e India en América Latina y el Caribe". Working Paper. CAEI.
- Confederation of Indian Industry. 2015. *Strengthening India-LAC Business Ties: Align; Integrate; Invest; Engage; Explore*. 6th India-Latin America & Caribbean Conclave. Nueva Delhi: CII.
- CUTS-CITEE. 2005. "India and MERCOSUR: Boosting Trade through Regionalism". Briefing Paper IBSA 1/2005. Jaipur: CUTS-CITEE.
- DNII. 2017. *Las relaciones comerciales entre Uruguay e India*. Informe semestral. 2 (3).
- EY. 2014. *EY's Attractiveness Survey: India 2014. Enabling the Prospects*. fDi Intelligence.
- Finkelievich, S. 2004. "Las TIC en la cooperación Sur-Sur: el acuerdo de libre comercio entre la India y el MERCOSUR". *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad*. 3 (1): 223-233.
- Gil Medrano, M. 2011. "Factores clave de éxito para una implantación de negocios en India". *Boletín económico de ICE*. 3006: 31-42.
- Godement, F., editor. 2015. *What does India think?*. Londres: European Council on Foreign Relations.

HKTDC. "Make in India: An Alternative Production Base with a Huge Local Market". HKTDC Research. 20 de enero, 2016.

Khandekar, G. 2012. "Tratado de Libre Comercio UE-India: entre la ambición y la realidad". *Economía Exterior*. 62.

KPMG. 2016. *India Soars High*. India: KPMG.

Kume, H., Piani, G. y Miranda, P. 2005. "India-Mercosul: perspectivas de um acordo de preferências comerciais". Texto para discussão No. 1120. Rio de Janeiro: IPEA.

LSE. 2012. *INDIA The Next Superpower?*. LSE Ideas Special Report SR010.

McKinsey & Company. 2014. "Understanding India's economic geography". MGI, octubre.

Mesquita Moreira, M., coordinador. 2010. *India: Latin America's Next Big Thing*. Special Report on Integration and Trade. Washington DC: Inter-American Development Bank.

Mishra, R. "RCEP: Challenges, Opportunities for India". The Jakarta Post. 2 de agosto, 2013.

Nayyar, M. 2015. *India: Legal Provisions*. Nueva Delhi: Switzerland Global Enterprise.

OCDE. 2017. *OECD Economic Surveys: India 2017*. París: OECD Publishing.

OMC. 2015. "Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría. India". Informe No. WT/TPR/S/313. Organización Mundial del Comercio.

Perlit, U. 2008. "India's pharmaceutical industry on course for globalization". Fráncfort del Meno: Deutsche Bank Research.

Rosales, O. y Kuwiyama, M. 2007. "América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión". *Revista de la CEPAL*. 93: 85-108.

SELA. 2014. *Las relaciones de América Latina y el Caribe con India: una ventana de oportunidad*. Reunión Regional sobre Relaciones Económicas y Comerciales de los países de América Latina y el Caribe con el Pacífico, la India y África. Caracas, Venezuela. 9 y 10 de octubre.

Singhi, A., Jain, N. y Sanghi, K. 2017. *The New Indian: The Many Facets of a Changing Consumer*. The Boston Consulting Group.

The Economist. 2012. "Human resources in India. Prepare for opportunity". The Economist Intelligence Unit.

Vaishnav, M. "Five Truths About India". Carnegie Endowment. 2 de noviembre, 2012.



Un siglo asiático

América Latina ante el auge de China y la India

Vasiliki Mavroeidi y José Miguel Ahumada
Universidad de Cambridge y Universidad Alberto Hurtado

Debemos mucho a los indios, que nos enseñaron a contar, sin los cuales ningún descubrimiento científico valioso pudo haber sido hecho.

Albert Einstein

ESTE TRABAJO PROPONE UNA NUEVA PERSPECTIVA ACERCA DEL POSIBLE PAPEL QUE JUGARÁ LA INDIA EN EL DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA, A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE LA REGIÓN CON CHINA. EL IMPULSO INDUSTRIALIZADOR ACTUAL DE LA INDIA CONTINÚA CON ÉXITO Y LA REGIÓN PODRÍA HALLARSE ANTE OTRO *BOOM*, PERO TAMBIÉN ANTE UN COMPETIDOR EN MANUFACTURAS DE TECNOLOGÍA BAJA A MEDIA.

América Latina se encuentra ante una nueva encrucijada. Después de décadas de un crecimiento rápido y expansivo, China finalmente aminoró la marcha y está entrando en una "nueva normalidad". La presión sobre los precios en los mercados de productos básicos ha despertado preocupaciones acerca del futuro de la demanda de recursos que ofrece la región. Mientras tanto, la atención se está dirigiendo ahora hacia la India, una economía enorme y en crecimiento que aún no ha desplegado todo su potencial económico. El auge de la India, ¿representa un desafío o una oportunidad para América Latina? ¿Qué nos enseña la experiencia con China al respecto?

En este trabajo, postulamos que el sendero de desarrollo que eligió cada región determinó, en gran medida, su patrón de integración a la economía mundial, así como sus interacciones en términos de flujos de comercio e inversiones. La industrialización de China dio lugar a una explosión de la demanda de productos básicos de América Latina, pero también a una fuerte competencia para sus exportaciones manufactureras hacia terceros mercados. Hasta ahora, la India tiene pocos vínculos con América Latina, pero se perfila como un mercado interno en crecimiento y la campaña *Make in India* [fabrique en la India] podría incrementar la demanda de recursos aún más.

Latinoamérica aprovechó las ventajas del incremento de los precios de los pro-

ductos básicos para mejorar sus ingresos y llevar adelante políticas sociales. Pero, si no se producen cambios en la estructura productiva, las economías de la región necesitarán otra fuente importante de demanda externa. Si se supone un escenario optimista para la India, América Latina podría estar experimentando un nuevo *boom*. No obstante, los responsables de políticas deberían considerar si, esta vez, la región puede aprovechar dicho auge para obtener ganancias sostenibles a largo plazo.

A lo largo de este trabajo iremos abordando cada una de estas cuestiones. La segunda sección describe las estrategias de desarrollo adoptadas por China, la India y América Latina, respectivamente. La tercera sección analiza qué significó el auge de China para América Latina y de qué modo esto puede ayudar a entender las tendencias que observamos en el comercio y las inversiones entre la India y América Latina. Concluimos el texto con algunas reflexiones sobre la necesidad de aprovechar las oportunidades emergentes para perseguir un sendero de crecimiento más sostenible.

DISTINTOS CAMINOS HACIA LA GLOBALIZACIÓN

China

Antes de su liberalización y de las reformas hacia una apertura de los mercados en 1979, China era una economía

CUADRO 1
DESEMPEÑO ECONÓMICO DE CHINA: FASES CLAVE (1978-2015)

	1978-1992	1993-2005	2006-2015
PIB, tasa de crecimiento anual	9,6	10	9,5
PIB per cápita, tasa de crecimiento anual	8,1	9	9
Comercio, en % del PIB	20,9	41,4	51
Flujos de IED entrante, en % del PIB	0,9	4,3	3,4
Manufacturas, en % del PIB	35,8	32,5	31,8
I+D, en % del PIB	-	0,9	1,7

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

centralmente planificada, cerrada y populosa que había quedado rezagada tecnológicamente. Después de casi cuatro décadas de tasas de crecimiento anual promedio de entre un 9% y un 10% y flujos crecientes de comercio e inversión extranjera directa (IED) (cuadro 1), China es ahora un peso pesado de la economía mundial.

Uno de los pilares del modelo de desarrollo chino han sido las reformas cautelosas, que se fueron realizando de manera gradual y con apoyo en mucha experimentación (Naughton, 1996). Un régimen político diferenciado también le permitió al país aprovechar los flujos de comercio e inversiones para promover su propia transformación estructural (Felipe *et al.*, 2013). El marco macroeconómico estuvo caracterizado por controles a los capitales, mucha atención puesta en el control de la inflación y estabilidad de la moneda, mientras se recurría a políticas contracíclicas de expansión fiscal para mitigar el impacto de las crisis financieras.

En lo que podría describirse como un régimen de IED de distintas velocidades, China otorgó incentivos para los inversores extranjeros que, o bien exportaban la mayor parte de su producción, o bien realizaban transferencias de alta tecnología a través de empresas conjuntas (EC) con ciertas empresas de propiedad estatal (EPE) seleccionadas (ver OCDE, 2003). Los primeros se sentían incentivados por el uso de las

regiones costeras como plataformas de exportación, mientras que los segundos hicieron concesiones atraídos por el enorme potencial del mercado chino. Esta estrategia llevó a una economía de doble vía, en la que las operaciones de ensamblado orientadas al mercado exportador y lideradas por empresas extranjeras en el sector de manufacturas livianas –como los textiles y los productos electrónicos sencillos– coexistían con operaciones de una naturaleza más compleja, orientadas al mercado interno, como los semiconductores y los automóviles. También había sinergias entre las dos vías. Algunas de las EC más grandes también podían servir como subcontratistas confiables, al tiempo que la migración masiva de las cadenas globales de valor (CGV) a China dotó al país de las divisas y los ingresos necesarios para financiar inversiones en infraestructura, capital humano, y modernización de las EPE.

A mediados de la década de 1990, la política se centró en aquellas EPE (o en algunas empresas privadas excepcionales) que, a través de sus EC con capitales extranjeros y sus propios recursos, podían convertirse en “campeones nacionales”, muchas veces, después de reestructurarse en conglomerados. A las empresas seleccionadas se les otorgó acceso preferencial al capital y recibieron financiamiento para modernizarse tecnológicamente y realizar I+D (Nolan, 2001). Las políticas de IED también

se refinaron aún más, por medio de la emisión de catálogos con listas de las áreas de inversiones fomentadas o restringidas y prohibidas. Si bien la IED se liberalizó un poco después del ingreso a la OMC, las EC siguen siendo el modo de entrada en los sectores considerados estratégicos.

Desde mediados de la década de 2000, China ingresó en una nueva fase, en la que impulsó fuertemente la innovación a nivel interno. Ciertos factores, como el incremento de los salarios y de otros costos de los insumos, amortiguaron la demanda externa, y la necesidad de asegurar la tecnología básica generó las circunstancias que llevaron a este último viraje de la política. Hacia 2008, los incentivos a los inversores extranjeros fueron disminuyendo y se los fue reemplazando por incentivos relacionados únicamente con alta tecnología o inversiones en las regiones del interior del país. Se incentivó a los campeones nacionales para que invirtieran más en I+D y, más recientemente, en automatización y robótica, como lo demuestra el plan Hecho en China 2025. Parte de esta estrategia también se centró en “globalizarse” e involucrarse en fusiones y adquisiciones o en inversiones totalmente nuevas (Davies, 2013).

Esta última fase ya arrojó algunos resultados tangibles. Los gastos en I+D como porcentaje del PIB se incrementaron, y surgieron algunas marcas globales en áreas como los equipos de

30%

ANUAL ES LA TASA DE
CRECIMIENTO DE LA
INDUSTRIA DEL SOFTWARE
INDIA DESDE 1991

telecomunicaciones, los artículos electrónicos de consumo y los artefactos eléctricos para el hogar (Huawei, ZTE, TCL, Haier y otros). No obstante, hay preocupaciones acerca de la persistencia del foco puesto en las EPE, ya que algunas empresas privadas innovadoras fueron muchas veces excluidas del acceso al capital, mientras que muchas EPE siguen estando detrás de la frontera tecnológica mundial (Steinfeld, 2004; Nolan, 2014).

Tomadas en conjunto, todas estas estrategias de industrialización combinadas crearon múltiples condiciones para que China se integrara a la economía mundial. En primer lugar, el sector manufacturero chino fue receptor de flujos de IED orientados tanto a las exportaciones como al mercado interno, muchas veces acompañados por un incremento de las importaciones de piezas y componentes. En segundo lugar, el auge masivo de la industrialización necesitó grandes cantidades de productos básicos primarios, alimentos y recursos energéticos, lo cual abrió

CUADRO 2
DESEMPEÑO ECONÓMICO DE LA INDIA: FASES CLAVE (1978-2015)

	1960-1980	1981-1990	1991-2007	2008-2015
PIB, tasa de crecimiento anual	3,5	5,5	6,3	7
PIB per cápita, tasa de crecimiento anual	1,3	3,2	4,4	5,6
Comercio, en % del PIB	10,3	13,5	27,5	50,8
Flujos de IED entrante, en % del PIB	-	0	0,7	2
Manufacturas, participación en el PIB	14,6	16	15,5	17,1

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

CUADRO 3
DESEMPEÑO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA: FASES CLAVE (1960-2015)

	1960-1980	1981-1990	1991-1997	1998-2003	2004-2011	2012-2015
PIB, tasa de crecimiento anual	5,8	1,5	3,6	1,5	4,3	1,4
PIB per cápita, tasa de crecimiento anual	3,1	-0,5	2	0	3	0,3
Comercio, en % del PIB	24	30	34	39,4	45	44
Flujos de IED entrante, en % del PIB	0,7*	0,7	1,7	3,4	3,1	3,5
Manufacturas, en % del PIB	26**	26,8	20,1	17,4	16,7	14,4

Notas: *1975-1980; **1965-1980.

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

un amplio mercado para los países en desarrollo. En tercer lugar, las firmas locales, dotadas de muchos recursos, buscan cada vez más inversiones estratégicas en el exterior. En la tercera sección se examinan más detenidamente las implicancias de todo esto para América Latina.

La India

Después de la independencia, en 1947, la India emprendió la senda de la industrialización basada en la sustitución de importaciones (ISI), caracterizada por una gran burocracia (Esho, 2013). Si bien se generó una base industrial variada, el Estado no logró disciplinar al sector privado para que invirtiera en el desarrollo de sus capacidades tecnológicas, y esto dio lugar a una falta de competitividad (Chibber, 2006). Algunos tímidos esfuerzos de desregulación que se realizaron en la década de 1980 para lidiar con la crisis de balanza de pagos estuvieron seguidos por una ruptura radical en 1991. La nueva política económica, posibilitada por el cambio de actitud de las empresas nacionales, y una crisis sin precedentes, causada por la guerra del Golfo (Sengupta, 2008; Kohli, 2006), llevaron a la liberalización del comercio y la IED. La liberalización trajo aparejadas tasas de crecimiento del PIB más altas y fuertes incrementos de los flujos de comercio e IED (cuadro 2).

Una de las historias de éxito más rutilantes de la India es la del sector farmacéutico, que se convirtió en la industria manufacturera exportadora más exitosa, proveedora de bienes de alta calidad a los precios más bajos a nivel mundial. El desarrollo del sector se remonta al período de la ISI, cuando se restringió el funcionamiento de las empresas multinacionales (EM) y el sector interno se benefició de las políticas de apoyo implementadas. La integración a los mercados mundiales ayudó a las empresas locales a ampliar su escala e, incluso, a formar sus propias cadenas globales de valor. Sin embargo, persisten las preocupaciones acerca del futuro del sector, ya que hay más fusiones y adquisiciones con EM y las empresas indias están dirigiendo su atención a los mercados de altos ingresos, en vez de seguir centrándose en aquellas alternativas de bajo costo que tuvieron tanto impacto en el desarrollo (Horner, 2014). El sector tampoco es representativo de la industria manufacturera india en general. El valor agregado de las manufacturas de alta tecnología aumentó del 2,9% en 1985 a apenas un 4,7% en 2007, lo que indica que casos como el de los farmacéuticos son focos aislados de capacidad tecnológica (Chandrasekhar, 2013).

La India también se integró a la economía mundial gracias al crecimiento del sector de servicios, principalmente,

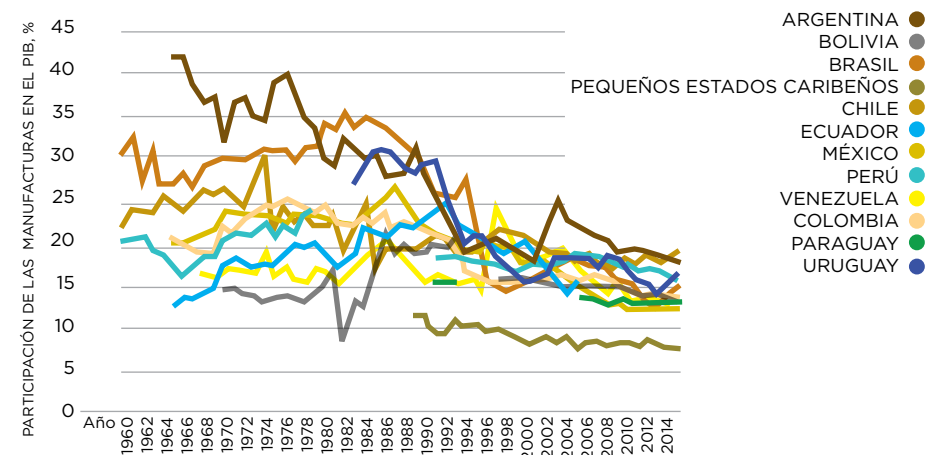
en tecnologías de la información, pero, a diferencia del sector farmacéutico, este crecimiento sí estuvo mayormente liderado por las EM. A Texas Instruments se le permitió establecer una filial de propiedad absoluta a mediados 1980 para brindar servicios de baja gama de procesamiento de información. Gradualmente, se radicaron cada vez más EM y así surgieron algunas empresas indias de renombre (Infosys, Wipro). La industria del *software* registró una tasa de crecimiento anual del 30% desde 1991 y el empleo creció muy rápido (Esho, 2013), pero últimamente se produjo una caída de la productividad (Reserve Bank of India, 2014).

A pesar del éxito de las exportaciones de productos farmacéuticos e informáticos, el foco de desarrollo fue el mercado interno, en pleno crecimiento, más que las exportaciones. La balanza de pagos siguió siendo negativa. Por ejemplo, durante el período 2009-2011, la balanza comercial de servicios se ubicaba en los US\$ 10.800 millones, pero la

balanza comercial de bienes se ubicaba en US\$ -124.700 millones (Ghosh, 2015). La entrada de capitales también estuvo concentrada en unos pocos servicios² y en la construcción, en aras de aprovechar las ventajas del mercado interno. Al mismo tiempo, el empleo también creció lentamente –su tasa de crecimiento anual cayó del 2,8% en el período anterior a la reforma al 1% en la década de 1990– (Dastidar, 2015). El panorama que surge es el de un auge motorizado principalmente por el consumo basado en el crédito por parte de la clase media y de las élites (Ghosh, 2015).

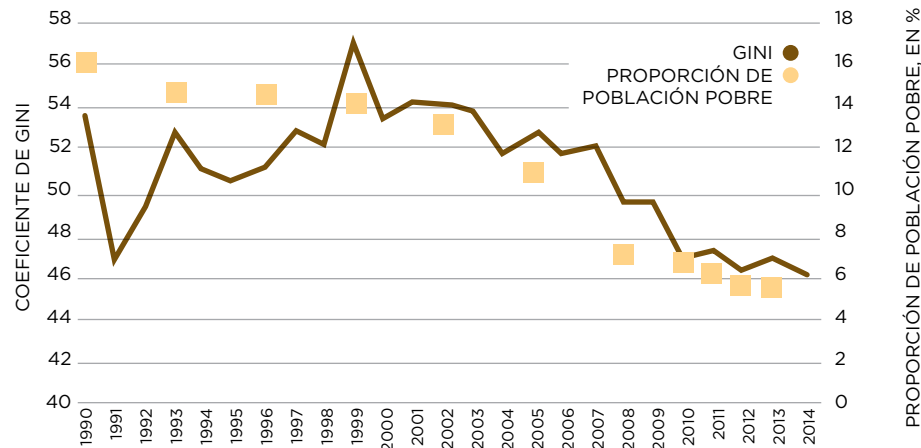
La integración actual de la India a los flujos mundiales de comercio e inversiones, similar a la de China, está caracterizada por un conjunto variado de estrategias. En primer lugar, algunas empresas manufactureras dinámicas están exportando y participando en inversiones mundiales, pero en una cantidad de sectores limitada. En segundo lugar, el país está exportando servicios, principalmente, por parte de EM que

GRÁFICO 1
AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LAS MANUFACTURAS EN EL PIB (1960-2015)



Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

GRÁFICO 2
POBREZA Y DESIGUALDAD EN AMÉRICA LATINA (1990-2014)



Nota: El promedio consideró los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, México, Perú y Uruguay.

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

exportan servicios relacionados con las TIC. En tercer lugar, el crecimiento de la India ofrece un amplio mercado para los productos básicos –principalmente, para el consumo–, pero también para las manufacturas. El plan Make in India, lanzado recientemente por el gobierno, puede cambiar este rumbo y tornarlo más similar a la trayectoria seguida por China. Esto implicaría aumentos de la demanda de productos básicos y, muy probablemente, mayores niveles de exportaciones de manufacturas por parte de las EM.

América Latina

La crisis financiera de la década de 1980 constituyó una coyuntura crítica, que forzó a la región latinoamericana a reformular su patrón de integración económica. El desmantelamiento del régimen de ISI llevó a la región a iniciar una serie de medidas de austeridad fiscal, siguiendo los lineamientos de los programas de reforma estructural propuestos por el Banco Mundial y el FMI.

El paquete de reformas, que más tarde fue llamado “Consenso de Washington”, incluyó la eliminación de las políticas industriales, privatizaciones y la adopción de reformas profundas y aceleradas de liberalización comercial, financiera y de las inversiones (Frieden, 2006; Bértola y Ocampo, 2012). Fue en el marco de esta estrategia liberal de integración económica que la región abrazó la nueva ola de globalización, durante la década de 1990.

En aquellos años, se consolidó la integración liberal de la región a una economía mundial dinámica. Esto trajo aparejado un giro exportador basado en las ventajas comparativas estáticas de los países, renovado acceso a un mercado financiero mundial dinámico y en expansión y un aumento creciente de la IED en sectores económicos que antes no estaban disponibles, como las empresas privatizadas, los recursos naturales y los sectores de servicios orientados al mercado interno. En definitiva, se estableció un patrón completamente (o casi com-

pletamente) liberal de integración a la economía mundial (ver Kohli, 2012).

Ganar este acceso a la demanda y a los capitales externos le permitió a la región expandir sus exportaciones, tanto en términos de mercados como de capacidad productiva. Esto condujo a una recuperación del crecimiento y a una fuerte caída de la inflación, gracias a lo cual se pudo superar la llamada “década perdida” de los años 1980 (ver Kingstone, 2011, capítulo 3). De hecho, el PIB de la región pasó de crecer un 1,5% durante la década de 1980 a un 3,6% promedio durante los años 1990 (hasta la crisis asiática), mientras que las participaciones del comercio y la IED en el PIB también se incrementaron considerablemente (ver cuadro 3).

En general, la región aplicó dos tácticas diferentes dentro de esta estrategia general de liberalización. El Cono Sur (con la relativa excepción de Brasil) se especializó en exportar recursos naturales a Europa y los EE. UU., mientras que sus manufacturas siguieron siendo altamente dependientes de este sector. En cambio, México y Centroamérica se integraron a las cadenas de valor lideradas por los EE. UU. y se especializaron en el ensamblado de manufacturas de bajo valor agregado (particularmente, textiles, productos electrónicos y ensamblado de automóviles).

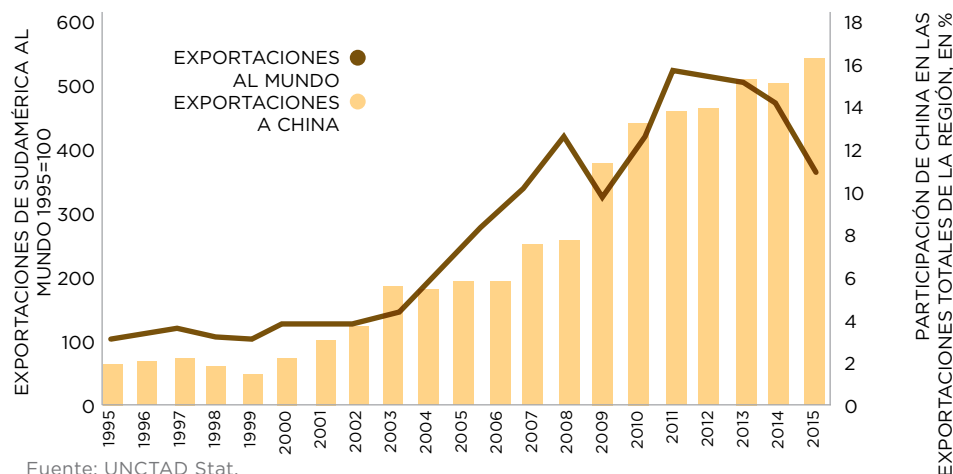
Chile es un ejemplo patente de esta primera táctica: a partir del giro exportador de mediados de los años 1980, y especialmente durante la década de 1990, el país consolidó un patrón de integración basado en la especialización en recursos naturales, sobre todo la minería (cobre), la silvicultura, la agricultura y las frutas. Asimismo, Chile permitió el libre ingreso de IED a la economía, y estas inversiones se concentraron principalmente en la minería durante la década de 1990 y, más tarde, en actividades financieras y de servicios para el merca-

do interno (ver Agosin, 1999; Solimano, 2012). Por el contrario, desde la década de 1980, la economía mexicana se orientó fuertemente a las maquiladoras y los flujos de IED entrante, con lo que se integró a las CGV de automóviles y productos electrónicos lideradas por los EE. UU., con la idea de “subir la escalera” desde las actividades de ensamblado hacia actividades productivas complejas (ver Cypher y Delgado Wise, 2010).

No obstante, esta estrategia general de integración liberal a los flujos mundiales de bienes y capitales no estuvo exenta de costos. En primer término, las crisis financieras de México (1994), Brasil (1999) y Argentina (1995, 2001), así como el impacto negativo de la crisis asiática de 1998, demostraron los riesgos que la dinámica de las “manías, pánicos y cracs”, característica del capital financiero, planteaba para las economías que se habían abierto recientemente (ver Palma, 2012). En segundo término, si bien el libre comercio y la IED expandieron las exportaciones y la producción, también aceleraron una desindustrialización prematura de la región (ver gráfico 1 y Castillo y Martins, 2016). Estas dinámicas ayudan a explicar la lenta recuperación de la región en aquel momento, con tasas de crecimiento muy por debajo de las del período de ISI anterior (ver cuadro 3).

El impacto de la crisis asiática de 1998 puso fin al crecimiento de los años 1990 y dio inicio a un quinquenio de inercia económica, que solo fue superado exógenamente, por un nuevo auge

16%
SON LAS
EXPORTACIONES
TOTALES DE ALC A
CHINA

GRÁFICO 3
EXPORTACIONES DE SUDAMÉRICA (1995-2015)

de los productos básicos impulsados por la demanda china (como se mostrará en la siguiente sección).

DE SENDEROS DIVERSOS A VÍNCULOS COMUNES

China y América Latina

Como mostramos en la sección anterior, América Latina llegó a los años 2000 inmersa en media década perdida por los bajos niveles de crecimiento, la inestabilidad financiera y los conflictos sociales. De hecho, durante este período, empezaron a surgir nuevos gobiernos con una agenda de transformaciones sociales y políticas importantes, por fuera de los objetivos establecidos en el Consenso de Washington.

El ingreso de China a la OMC y su gran demanda de materias primas, energía y productos agrícolas hicieron que América Latina se ganara la “lotería de los productos básicos”, a medida que los precios del cobre, el petróleo y la soja se disparaban estrepitosamen-

te impulsados por la demanda china (Gallagher, 2016). El *shock* exógeno de China fue una verdadera bendición para una región deprimida: su tasa de crecimiento saltó del 1,5% promedio en la media década perdida (1998-2003) al 4,3% durante el auge de los productos básicos (2004-2011), empujada por una expansión del comercio, que escaló del 30% al 45% del PIB regional en los mismos períodos (ver cuadro 3).

Los nuevos gobiernos aprovecharon este impulso. El *shock* positivo les dio una increíble fuente de recursos para satisfacer las necesidades sociales más urgentes que los pueblos de la región venían reclamando. Como resultado de una serie de políticas sociales y redistributivas que se aplicaron durante este período, la desigualdad y la pobreza empezaron a reducirse significativamente a partir de 2003 (gráfico 2). A continuación, veremos el impacto de este auge en la estructura productiva de la región, así como el papel que tuvieron las inversiones chinas para reforzar algunos de estos patrones.

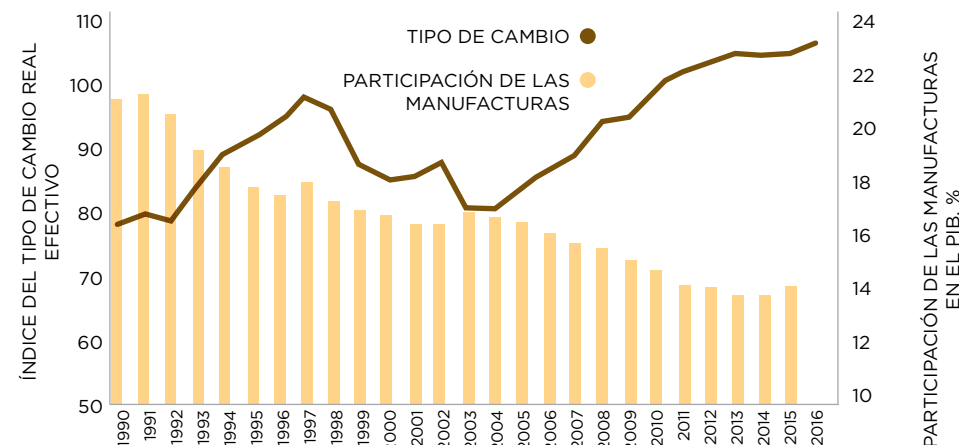
América Latina: desindustrialización prematura, reprimarización y auge de los productos básicos

Este auge de los productos básicos implicó un crecimiento enorme de las exportaciones, particularmente para el Cono Sur. Como muestra el gráfico 3, China se convirtió en un mercado clave para la subregión: si, en 2002, China daba cuenta de un 3,6% de sus exportaciones totales, para el año 2015, esta cifra se había disparado hasta un 16,1%.

No obstante, esta dinámica tuvo un impacto sobre la sostenibilidad a largo plazo del régimen de crecimiento de la región en dos áreas clave, concretamente, la diversificación de las exportaciones y la industria nacional. En el caso de las exportaciones, la demanda china ejerció presión en favor de una reprimarización de la canasta exportadora de la región. De hecho, como muestra el cuadro 4 para el caso de Sudamérica, las exportaciones de productos primarios y las manufacturas basadas en recursos natu-

rales aumentaron su participación en las exportaciones totales del 70,4% en 1995 al 74,7% en 2015; este fenómeno estuvo explicado, principalmente, por el incremento de la demanda china. Las últimas daban cuenta de apenas el 8,3% de la demanda en esos sectores en 1995, pero del 54,2% de la demanda en 2015. Otro factor importante a tener en cuenta es el impacto de este *boom* sobre el tipo de cambio de la subregión. La rápida apreciación de las monedas de la mayoría de los países del Cono Sur dio lugar a un fenómeno de “enfermedad holandesa”, que presionó aún más hacia una desindustrialización (ver gráfico 4).

Mientras la demanda china llevó a una reprimarización de la canasta exportadora de Sudamérica, la expansión productiva de China y el crecimiento basado en las exportaciones tuvieron un impacto sobre la estructura de la industria manufacturera de toda la región, al profundizar su “desindustrialización prematura” (Palma, 2005; Kim y Lee,

GRÁFICO 4
PARTICIPACIÓN DE LAS MANUFACTURAS EN EL PIB Y TIPOS DE CAMBIO EN SUDAMÉRICA (1990-2015)

CUADRO 4

MATRIZ EXPORTADORA DE SUDAMÉRICA Y PARTICIPACIÓN DE CHINA

(Porcentajes. Participación de China en las exportaciones del sector entre paréntesis)

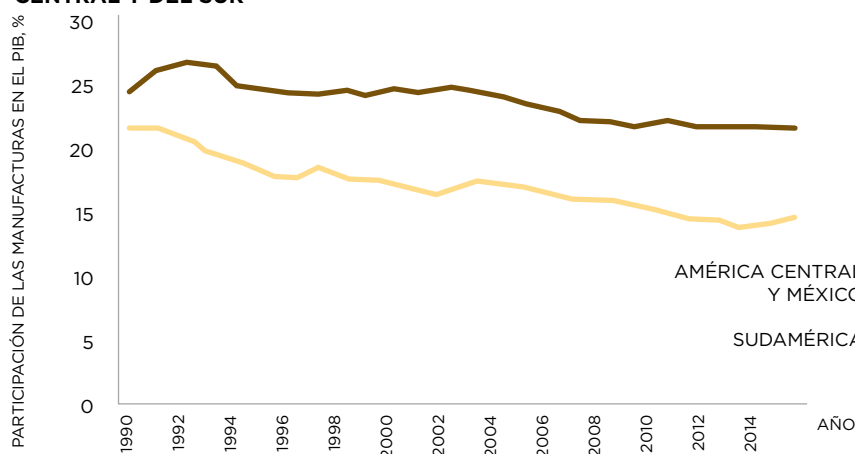
SECTOR	1995	2000	2005	2010	2015
Productos primarios	41,5 (1,8)	43,1 (2,1)	43 (5,7)	45,3 (13,1)	47,6 (16,1)
Manufacturas basadas en recursos naturales	28,9 (6,5)	26 (4,8)	27,3 (16,7)	30,3 (33)	27,1 (38,1)
Manufacturas de baja tecnología	10,3 (2,2)	8,4 (2,2)	7,1 (7,8)	4,7 (6,2)	4,7 (9,9)
Manufacturas de tecnología media	14,9 (3,4)	14,2 (1,9)	16 (5,8)	13 (7,2)	13,1 (10,6)
Manufacturas de alta tecnología	0,9 (1,8)	3,4 (1,4)	1,9 (1,7)	1,8 (6,2)	2,1 (7,1)
Productos no clasificados	2,5 (0)	3,1 (0)	2,9 (0,1)	4 (0)	4,6 (0,1)

Fuente: UNCTAD Stat.

2014). Las exportaciones de manufacturas chinas a la región y a algunos países desarrollados clave, como los EE. UU. y la UE, han estado desplazando a las exportaciones manufactureras centroa-

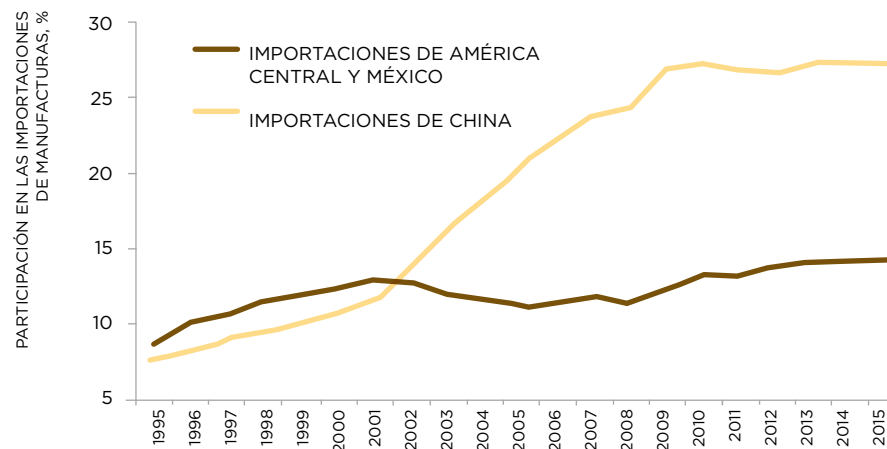
mericanas, mientras que la apreciación del tipo de cambio socavó la competitividad de las manufacturas sustitutivas de importaciones (ver Gallagher y Porzecanski, 2010). Como muestra el grá-

GRÁFICO 5

PARTICIPACIÓN DE LAS MANUFACTURAS EN EL PIB (1990-2015), AMÉRICA CENTRAL Y DEL SUR

Nota: En el agregado mesoamericano, para América Central tomamos el promedio de los siguientes casos: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Puerto Rico y República Dominicana. Para Sudamérica, incluimos los siguientes casos: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela.

GRÁFICO 6

PARTICIPACIÓN DE CHINA, AMÉRICA CENTRAL Y MÉXICO EN LAS IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE EE. UU. (1995-2015)

Fuente: UNCTAD Stat.

fico 5, el resultado fue una reducción continua de la participación de las manufacturas en el PIB total de la mayoría de los países de América del Sur, México y Centroamérica.

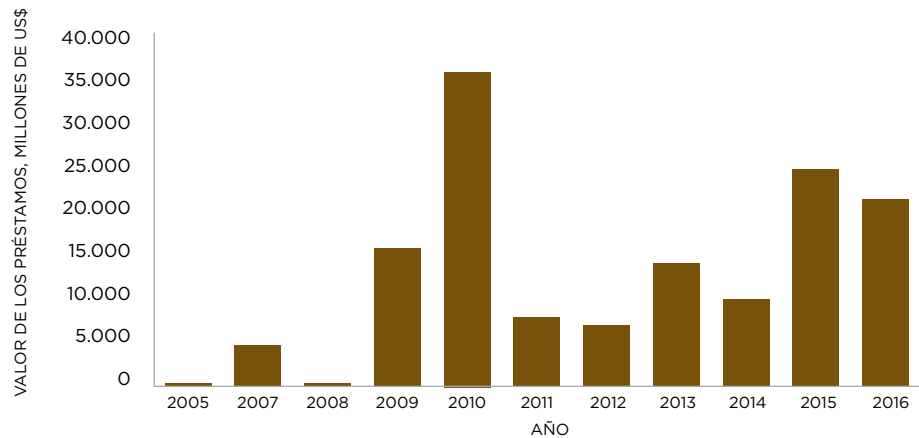
América Central y México se han integrado a la economía mundial a través de su inserción en CGV del sector manufacturero. Por lo tanto, a diferencia de Sudamérica, sus canastas exportadoras se han concentrado en textiles, productos electrónicos y ensamblado de automóviles, especialmente destinados a los EE. UU. No obstante, el dinamismo exportador de China hacia los EE. UU. tuvo un impacto sobre la competitividad de las exportaciones de manufacturas de la subregión. Como muestra el gráfico 6, en 2001, América Central y México daban cuenta del 13,1% del total de importaciones estadounidenses de manufacturas, mientras que China solo explicaba el 11,8%; sin embargo, hacia 2015, China daba cuenta de casi una tercera parte del total de importaciones de manufacturas de los EE. UU., mien-

tras que la participación de la región se había estancado. Claramente, el punto de inflexión fue el ingreso de China a la OMC en 2001, que implicó su integración plena al comercio mundial.

En las manufacturas intensivas en tecnología y que requieren calificación media (que explican más de la mitad de las exportaciones totales de América Central y México hacia los EE. UU.), en el año 2000, la participación de la subregión fue igual a la de China (15%) (datos disponibles en UNCTAD Stat). Para 2015, la de la región se había incrementado a un 20%, mientras que la de China se disparó hasta casi un 30%. Esto significa que China ha conquistado

US\$ 15.000MILLONES OTORGÓ CHINA
EN PRÉSTAMOS A LA
ARGENTINA DESDE 2007

GRÁFICO 7
MONTO TOTAL DE PRÉSTAMOS CHINOS A AMÉRICA LATINA (2005-2016)



Fuente: Gallagher Myers (2016).

rápida-mente el mercado estadounidense, uno de los sectores más importantes para la subregión.

Inversiones chinas: una búsqueda global de energía

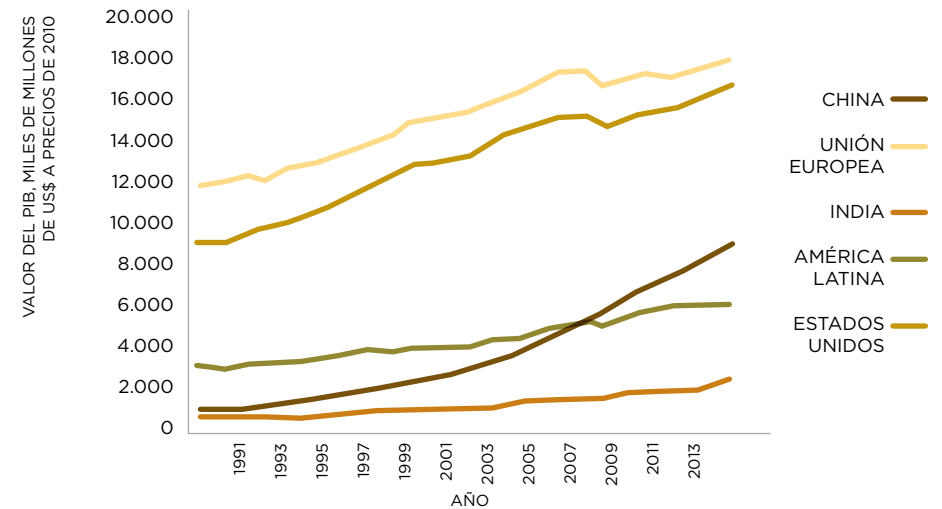
Las inversiones chinas en la región siguieron el patrón de las relaciones comerciales entre ambas partes, basadas en el intercambio de “productos básicos por manufacturas”. La mayoría de las inversiones se dirigieron hacia los recursos naturales, como las industrias del gas y del petróleo. Si bien el destino clave de las inversiones chinas ha sido, hasta ahora, el continente africano, América Latina está ganando cada vez más participación. Durante el período 2005-2013, China daba cuenta del 57% de la IED total en Ecuador, del 12% en Venezuela, del 15% en Perú, del 11% en Argentina y del 7% en Brasil.³ En el caso de Ecuador, la mayor parte de las inversiones se dirigieron a la extracción de cobre y petróleo; en Venezuela, a la

refinación de petróleo; y en Argentina y Brasil, a la producción de soja y a la refinación de petróleo.

Un elemento clave de los flujos de China hacia la región es el apoyo brindado a los países considerados “riesgosos” por las potencias occidentales. Después del cese de pagos de Ecuador a las principales fuentes de capitales occidentales en 2008, China le otorgó al país 13 préstamos –a partir del año 2010–, que ascienden a US\$ 17.400 millones. Argentina recibió 15 préstamos desde 2007, que ascienden a los US\$ 15.000 millones. El principal beneficiario de los préstamos chinos fue Venezuela, que desde el año 2007 recibió 17 préstamos (US\$ 62.200 millones).

Desde 2005, las inversiones y los préstamos chinos han superado a los que otorgan el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, al alcanzar un total de US\$ 141.200 millones. Aproximadamente un 70% de estos préstamos se volcó a las inversiones en energía, particularmente en la refinación de petróleo (Venezuela y Ecuador)

GRÁFICO 8
PIB EN REGIONES CLAVE (1990-2015)



Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

(ver Gallagher y Myers, 2016).

Un aspecto clave de estos préstamos es que, a diferencia de los que otorgan las organizaciones e instituciones financieras occidentales, no exigen ninguna política específica ni reformas. En este sentido, los préstamos chinos son más “amigables” que los occidentales. No obstante, algunos tienen ciertas cláusulas implícitas o explícitas, relacionadas con el sostenimiento de contratos o alianzas entre las empresas chinas y las nacionales en las industrias extractivas. Los países latinoamericanos, ¿deberían ver estas demandas como una amenaza o como una oportunidad para explotar las áreas donde sus naciones no tenían el capital nacional suficiente?

En general, los gobiernos de la región utilizaron muchos de los recursos generados por el comercio con China y las inversiones de este país para resolver problemas sociales urgentes que arrastraban desde la década de 1980.

Esta fue una decisión legítima, pero puede que ahora sea el momento de poner el énfasis en desarrollar la base productiva de modo que permita transformar aquellos logros sociales del pasado en derechos sociales sostenibles en el futuro.

LA INDIA Y AMÉRICA LATINA: ¿UN DESTINO QUE SE REPITE?

El fin del auge de los productos básicos impulsados por la enorme demanda china de recursos naturales ha llevado a la región a enfrentarse con un problema espinoso: ¿está entrando América Latina en una “nueva normalidad” o en un período de bajo crecimiento económico y estancamiento?

En este contexto, el surgimiento de la India en la economía mundial podría abrir la puerta para un nuevo auge económico de la región, que la saque del

CUADRO 5

COMERCIO DE LA INDIA POR REGIÓN (1995-2015)

Porcentajes, exportaciones a la izquierda, importaciones a la derecha

	1995		2000		2005		2010		2015	
AMÉRICA LATINA	1	1,7	1,8	2,2	2,5	2,7	3,1	3,6	3,7	5,2
ÁFRICA	5,2	5,6	5,2	10,5	6,7	4	8,1	8,3	9,7	8,4
ASIA	39,7	40,2	37,3	41,3	47,6	47,6	53,7	58,6	49,3	57,4
ESTADOS UNIDOS	17,4	10,3	22	8	16,5	8	10,7	5,7	15,2	5,7
UNIÓN EUROPEA	28,2	32,4	24,2	27,9	22,6	24,6	18,9	13,1	16,9	11,7

Fuente: UNCTAD Stat.

estancamiento actual (Mesquita Moreira, 2010). ¿Puede la India ser una fuente de expansión de las exportaciones latinoamericanas? Y si puede serlo, ¿cómo puede la región aprovechar esto para consolidar un proceso de transformación estructural?

Un primer elemento a tener en cuenta es que la India aún es un país en desarrollo con un PIB bajo (menor que los de América Latina y China) y con una proporción muy grande de su población sumida en la pobreza (el 21% vive con menos de US\$ 1,90 -a PPA de 2011-).

Sin embargo, hoy en día, la India es el segundo país más poblado del mundo (después de China) y se estima que, para 2022, sea el primero.⁴ Al mismo tiempo, su crecimiento económico está muy por encima del promedio mundial, especialmente desde la década del año 2000, y su tasa de crecimiento anual de los últimos diez años alcanzó un valor promedio del 7,6%, frente al 1,6% de los EE. UU., al 1,1% de la UE y al 2,7% del promedio mundial (ver gráfico 9). De he-

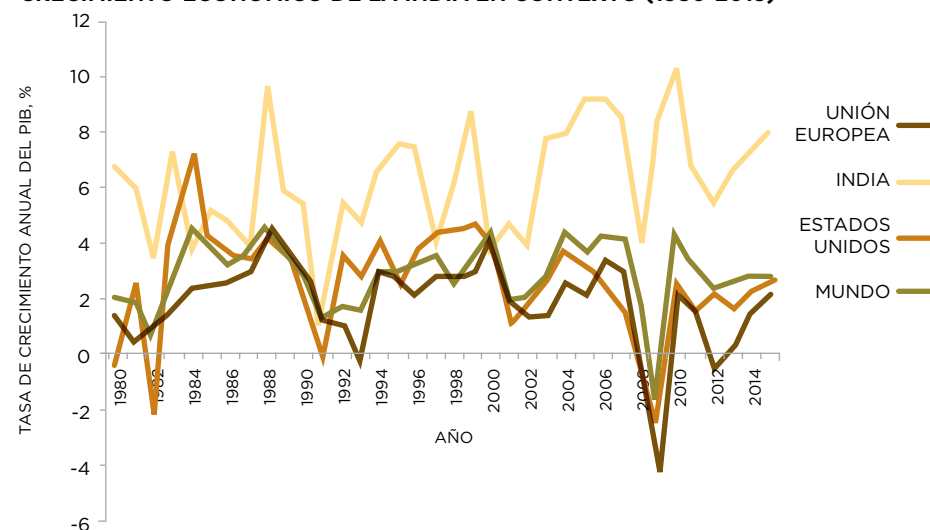
cho, en un escenario de bajo crecimiento a nivel mundial, la India es una de las economías más dinámicas del planeta.

Una característica clave del crecimiento de la India es el giro exportador que dio en la década de 1990, cuando el comercio alcanzó una participación del 50% del PIB. Sin embargo, la apertura de la India se centró, principalmente, en Asia. En 2015, cerca del 50% de sus exportaciones estaban destinadas a la región y el 57% de sus importaciones provenían de esta (ver cuadro 5). En efecto, la mayor parte de la política exterior india estuvo enfocada en reforzar los lazos con sus vecinos. La India es miembro fundador del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura y es miembro de la Asociación Económica Integral Regional (ver CEPAL, 2016). Esto muestra un marcado contraste con América Latina, región con la cual la India tiene los flujos comerciales más bajos (solamente el 3,7% de sus exportaciones y el 5,2% de sus importaciones).

No obstante, aunque el comercio entre América Latina y la India sea aún reducido (similar al comercio entre América Latina y China en la primera mitad de la década de 1990), hay muchas señales que sugieren que la India potencialmente podría convertirse en un socio comercial importante para la región.

La primera señal es la transformación de la India en un polo de creci-

GRÁFICO 9

CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA INDIA EN CONTEXTO (1980-2015)

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial.

miento con una población enorme y una clase media emergente. Según la CEPAL (2016), la clase media de la India constituye el 30% de su población y es el segmento poblacional que muestra el crecimiento más rápido del país. Esto abre la puerta para que las exportaciones de la región accedan a un mercado consumidor enorme.

Un segundo elemento es la complementariedad del comercio de la India con América Latina, en particular, con el Cono Sur. Al igual que en el caso de China, la relación comercial con la región es de una naturaleza interindustrial: la región exporta materias primas, mientras que la India exporta bienes manufacturados y servicios informáticos (ver gráficos 9 y 10). Como muestra el gráfico 11, el 90% de las exportaciones de América del Sur a la India están compuestas por productos primarios (50%) y manufacturas basadas en recursos naturales (40%), mientras que el 70% de las exportaciones de la India a América

del Sur son manufacturas de tecnología media y baja (gráfico 10).

Sin embargo, las exportaciones latinoamericanas a la India siguen estando altamente concentradas en unos pocos productos de bajo valor agregado, como el cobre, la soja, el oro y el petróleo crudo (cuadro 6). Este patrón replica, a menor escala, la estructura del comercio con China, con todas las oportunidades, pero también los numerosos desafíos, que conlleva.

Más allá de los datos agregados, es posible individualizar una tendencia interesante del comercio entre ciertos países de la región y la India. Por ejemplo, en 1995, la India ocupaba el puesto 32 en la lista de socios comerciales de Chile, con apenas un 0,7% del total de sus exportaciones dirigidas hacia el país asiático. Sin embargo, en 2015, la India ya se había convertido en el quinto socio comercial más importante de Chile y daba cuenta del 3,5% de las exportaciones del país. La misma dinámica se ob-

70%

DE LAS EXPORTACIONES
DE LA INDIA A SUDAMÉRICA
SON MANUFACTURAS
DE TECNOLOGÍA

serva en el caso Argentina, en el que la India pasó del puesto número 28 (0,7% de las exportaciones totales) al puesto 5 (3,5% de las exportaciones totales). Si bien los números siguen siendo magros, la tendencia es clara: la India, lentamente, se va convirtiendo en un mercado cada vez más importante para las exportaciones de la región.

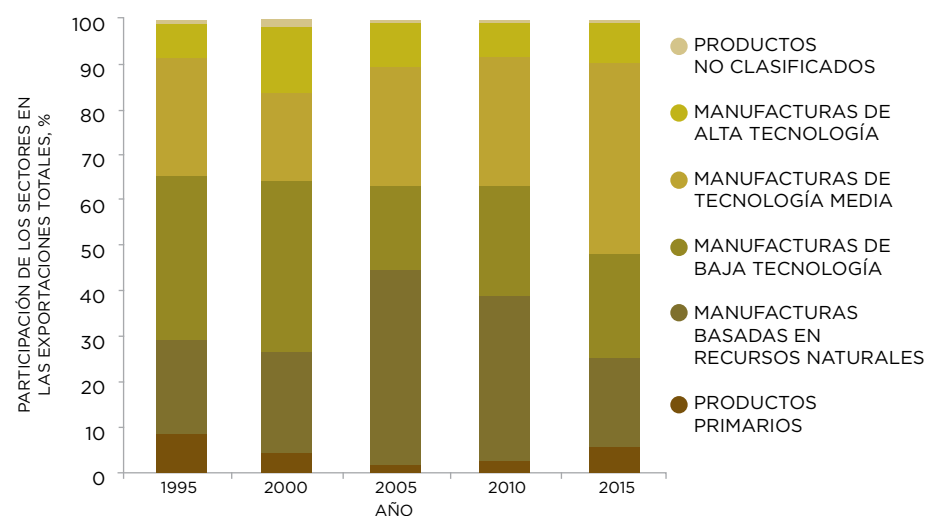
El tercer elemento es la evolución de la IED entre las dos regiones. Al igual que en el caso del comercio, los datos agregados todavía muestran flujos de inversiones reducidos entre ambas partes. De hecho, entre 2002 y 2010, apenas el 4% de la IED total de la India se dirigió a América Latina (ver Varma y Nayyar, 2013). No obstante, la evolución de la IED cambió considerablemente durante la última década. Como muestra el cuadro 8, en el período 1991-2002 había 19 inversiones indias en la región, concentradas especialmente en los sectores farmacéutico e informático, mientras que en el período 2003-2013, las in-

versiones totales no solo se expandieron cuantitativamente, sino que también se diversificaron en términos de sectores. Hubo 121 inversiones nuevas en distintas áreas más allá de los servicios y los productos farmacéuticos, como los minerales, la energía, la construcción y los agronegocios.

Las tres señales del papel potencial que la India podría tener para el dinamismo del comercio y las inversiones en América Latina (su clase media emergente y su auge económico, las complementariedades en el comercio y la evolución de la IED) deberían contrastarse con otros elementos que imponen límites a esta potencialidad. Las restricciones geográficas, las diferencias culturales y la heterogeneidad de las reglamentaciones que afectan al comercio en América Latina restringen las posibilidades de incrementar los flujos de bienes, servicios e inversiones (ver CEPAL, 2016).

No obstante, estos impedimentos no deberían considerarse insuperables. Las

GRÁFICO 10
EXPORTACIONES DE BIENES DE LA INDIA A AMÉRICA LATINA (1995-2015)



Fuente: UNCTAD Stat.

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA A LA INDIA: PRINCIPAL PRODUCTO PARA CADA PAÍS, 2015

PAÍS	PRINCIPAL PRODUCTO DE EXPORTACIÓN	PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES
Argentina	Aceite de soja	90,6
Bolivia	Oro no monetario	97,4
Brasil	Petróleo crudo	30,5
CARICOM	Medicamentos	97,9
América Central	Madera de especies no coníferas, en bruto	37,2
Chile	Materiales de cobre	89,3
Colombia	Petróleo crudo	95,5
Ecuador	Petróleo crudo	35,6
México	Petróleo crudo	79,9
Paraguay	Aceite de soja	95,3
Perú	Oro no monetario	52,3
Uruguay	Lana sin cardar ni peinar	50,7
Venezuela	Chapas, hojas y tiras, y tiras finas de plomo	80,6

Fuente: CEPAL (2016)

barreras geográficas fueron desmanteladas por las nuevas tecnologías en las áreas del comercio y la distribución, las diferencias culturales no han sido un impedimento para las relaciones comerciales entre China y América Latina, y hay buenas señales de que la región y la India están diseñando reglas comunes para el comercio y las IED: la India firmó un Acuerdo de Comercio Preferencial con el MERCOSUR en 2009 y con Chile en 2006. En 2016, Chile amplió el acuerdo para incluir más bienes.

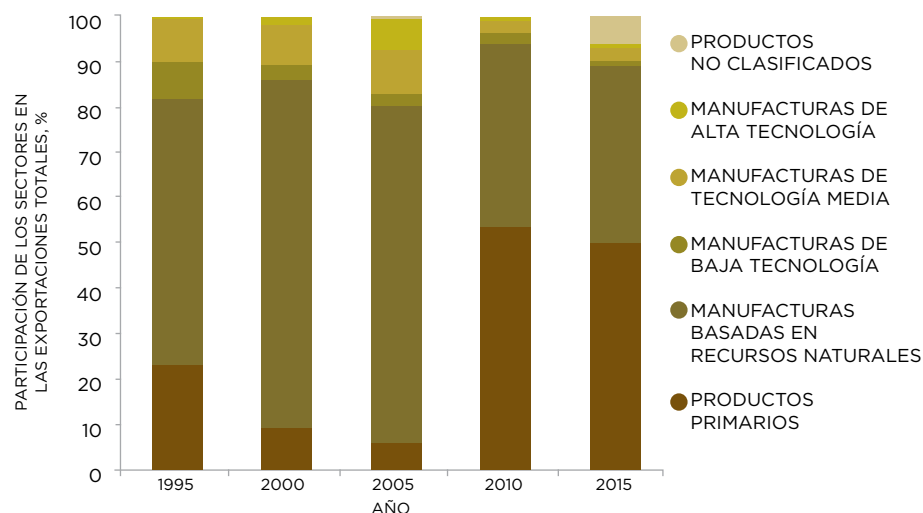
Por lo tanto, las restricciones anteriores no constituyen factores clave que expliquen por qué los flujos comerciales entre las dos regiones todavía no son fuertes. Un dilema estructural de la India contemporánea es, como vimos anteriormente, cómo traducir el dinamismo económico de los últimos tiempos en más puestos de trabajo y con un mayor nivel de calificación. Una forma clara de hacer esto, que el gobierno está considerando seriamente, es expandir el sector de las manufacturas intensivas en mano de obra e iniciar el pasaje de un régimen de crecimiento de

las exportaciones centrado en los servicios a uno más centrado en las manufacturas.⁵ Si este camino se recorre con éxito, significará un cambio estructural en el régimen de crecimiento de la India hacia una industrialización (como ocurre en la China contemporánea), lo cual implicaría no solamente cambios en su estructura productiva, sino también en su patrón de integración, lo que es más importante aún para nuestros fines.

Esto traería aparejada una renovada demanda de energía, materias primas y productos agrícolas para poder sostener dicho esfuerzo industrializador. Desde luego, transformaría a la India en un mercado clave para las exportaciones latinoamericanas, y abriría la posibilidad de un nuevo *boom* para la región, con las ventajas, desafíos y amenazas que estos períodos de auge de los productos básicos han implicado en ocasiones anteriores.

EL MANEJO DE SHOCKS EXÓGENOS

Hay algo que es innegable: el auge de la demanda china alteró significati-

GRÁFICO 11
EXPORTACIONES DE SUDAMÉRICA A LA INDIA (1995-2015)

Fuente: UNCTAD Stat.

vamente el horizonte de crecimiento económico de América Latina. Permitted, por primera vez en muchas décadas, una reducción clara de la pobreza y la inequidad y disminuyó la dependencia de la región de los mercados tradicionales. Al mismo tiempo, las inversiones chinas abrieron la puerta para que muchos países expandieran y modernizaran sus sectores energéticos y de minerales, con capitales que

no hubiesen estado disponibles si solamente se hubiera contado con los ahorros nacionales.

No obstante, surgieron muchos problemas en medio de este auge, que afectaron, particularmente, los pilares del crecimiento económico sostenido a largo plazo. La reprimarización de las exportaciones y la desindustrialización precoz son señales de alerta que indican que el auge actual podría convertirse en

CUADRO 7
COMERCIO ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA INDIA, SEGÚN PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES. PORCENTAJES

		1995	2000	2005	2010	2015
Argentina	Exportaciones	0,7 (28)	1,7 (13)	1,8 (11)	1,9 (13)	3,5 (5)
	Importaciones	0,3 (35)	0,6 (24)	0,7 (22)	1 (15)	1,2 (15)
Brasil	Exportaciones	0,7 (32)	0,4 (41)	1 (23)	1,7 (17)	1,9 (8)
	Importaciones	0,3 (41)	0,5 (33)	1,6 (17)	2,3 (10)	2,5 (11)
Chile	Exportaciones	0,6 (28)	0,7 (24)	1,6 (16)	2,5 (11)	3,2 (6)
	Importaciones	0,2 (42)	0,4 (33)	0,4 (29)	0,7 (22)	1,1 (19)
México	Exportaciones	0 (47)	0,1 (38)	0,3 (16)	0,3 (15)	0,5 (15)
	Importaciones	0,2 (28)	0,2 (29)	0,4 (21)	0,6 (18)	1 (13)

Nota: Puesto de la India en el *ranking* comercial entre paréntesis.

Fuente: Base Comtrade de la ONU, Comercio Internacional de Bienes.

CUADRO 8
IED DE LA INDIA HACIA AMÉRICA LATINA (1991-2013)
(Cantidad de transacciones)

	1991-2002	2003-2013
TI	5	42
Farmacéuticos	12	14
Metales y minerales	0	9
Energía	0	15
Construcción	0	10
Agricultura y negocios	0	4
Misceláneos	2	27
Total	19	121

Fuente: Sobre la base de Varma y Nayyar (2013).

un colapso futuro si los precios caen estrepitosamente. Este resultado, ¿es inherente al *boom*? Por supuesto que no. El elemento clave reside en cómo aprovechar los *shocks* exógenos positivos, y esto dependerá de las políticas nacionales. Dichos *shocks* exógenos se traducen en oportunidades o desafíos, dependiendo del patrón específico de integración de la región (sus regímenes de comercio, financiero, de inversiones y de capitales), que son el resultado de configuraciones políticas específicas, necesidades sociales presentes y herencias históricas.

Estas cuestiones tienen que ser el telón de fondo para que la región reflexione acerca del impacto de la India. El impacto potencial de un nuevo auge para América Latina dependerá, en gran medida, de las decisiones internas acerca de cómo manejar estos *shocks* exógenos. Una reacción pasiva de la región llevaría a un crecimiento de corto plazo, acompañado por un proceso de profunda reprimarización de la canasta exportadora para el Cono Sur y una desindustrialización fuerte y prematura

en la estructura productiva de toda la región. Por el contrario, una reacción más pragmática, centrada en el uso de las ganancias obtenidas a partir del auge de las exportaciones para poder desarrollar nuevas capacidades productivas tendientes a la industrialización de los recursos naturales y al desarrollo de vínculos en estos sectores, podría permitirle a la región consolidar un patrón de crecimiento sostenible más allá del *boom* de los productos básicos.

La segunda opción, si bien podría permitir un patrón de crecimiento sostenible a largo plazo –comparada con la alternativa más pasiva–, es políticamente muy difícil implementar a corto plazo. Las coaliciones redistributivas y las élites dedicadas a las actividades extractivas podrían, potencialmente, ejercer presión para utilizar esos excedentes con fines improductivos, lo cual pondría en jaque la posibilidad de desarrollar un nuevo plan industrial que cree la base material para aquellas políticas sociales sostenibles que son urgentemente necesarias. 🇳🇵

NOTAS

¹ Los autores expresan su reconocimiento a Bhumika Chauhan y Swati Chintala por su invaluable colaboración en las tareas de investigación. También a Ilan Strauss por sus valiosos comentarios y sugerencias.

² Ver cuadro 5.2 en Pal (2015). En 2014, la proporción más alta de la IED (19%) se dirigió a servicios como las finan-

zas, la banca y los seguros, no financieros/empresariales, terciarización, I+D, correos, ensayos y análisis técnicos.

³ Ver Aisch, Keller y Lai, 24 de julio de 2015.

⁴ Ver <http://www.un.org/es/development/desa/news/population/2015-report.html>

⁵ The Economist, 25 de septiembre de 2014.



GANANDO REPUTACIÓN

ESTADOS UNIDOS ES EL PAÍS CON MAYOR OPINIÓN POSITIVA POR PARTE DE LOS LATINOAMERICANOS. LA INDIA GANA TERRENO EN LA CONSIDERACIÓN DE LOS CIUDADANOS Y SE ACERCA A SOCIOS MÁS TRADICIONALES PARA LA REGIÓN, COMO RUSIA O CHINA.

40%

DE LOS LATINOAMERICANOS TIENE UNA OPINIÓN MUY BUENA O BUENA SOBRE LA INDIA

75%

ES LA OPINIÓN FAVORABLE DE LA INDIA EN MÉXICO Y 58% EN CHILE, LOS PAÍSES CON MAYOR VALORACIÓN

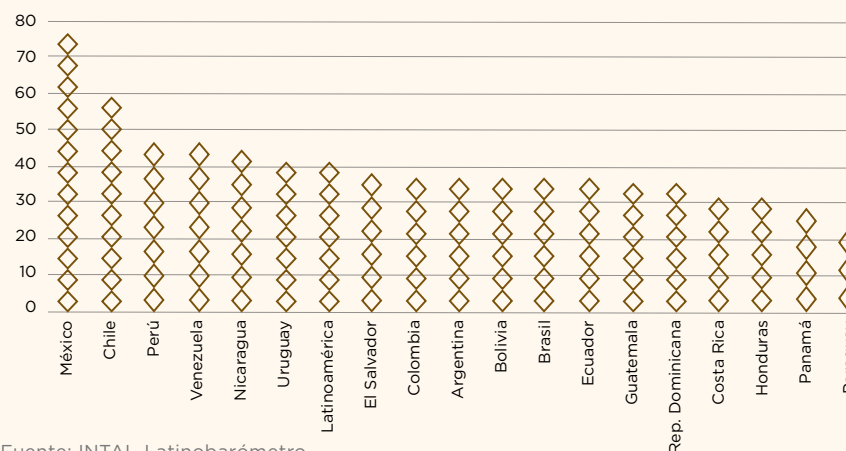
4 PUNTOS

CRECIÓ LA VALORACIÓN POSITIVA DE CHINA ENTRE 2016 Y 2017, HASTA ALCANZAR 61%

LOS PAÍSES MÁS VALORADOS

P. ME GUSTARÍA SABER SU OPINIÓN SOBRE LOS SIGUIENTES PAÍSES QUE LE VOY A LEER. ¿TIENE UD. UNA MUY BUENA, BUENA, MALA O MUY MALA OPINIÓN SOBRE...?

*AQUÍ SOLO 'MUY BUENA' MÁS 'BUENA' PARA INDIA.



Fuente: INTAL-Latinobarómetro.

BIBLIOGRAFÍA

Agosin, M. 1999. "Trade and Growth in Chile". *CEPAL Review*. 68: 79-100.

Ahluwalia, I. 1999. "India's Economic Reforms: An Appraisal". En: J. D. Sachs, A. Varshney y N. Bajpai, editores. *India in the Era of Economic Reforms*. Nueva Delhi, India: Oxford University Press.

Aisch, G., Keller, J. y Lai, R. "The World According to China". *The New York Times International Business Blog*. 24 de julio, 2015.

Bértola, L. y Ocampo, J. A. 2012. *The Economic Development of Latin America since the Independence*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Castillo, M. y Martins, A. 2016. "Premature Deindustrialization in Latin America". ECLAC, Serie Desarrollo Productivo N.º 205. Santiago, Chile: Naciones Unidas.

CEPAL. 2016. *Strengthening the Relationship between India and Latin America and the Caribbean*. Ciudad de México, México: Naciones Unidas.

Chakravarty, M. 2015. "India's Foreign Trade: Recent Patterns, Challenges, and Prospects". En: J. Ghosh, editor. *Economics: Volume 2: India and the International Economy*. Nueva Delhi, India: Oxford University Press.

Chandrasekhar, C. P. 2013. "Knowledge and the Asian challenge". En: N. Yokokawa, J. Ghosh y B. Rowthorn, editores. *Industrialization of China and India: Their Impacts on the World Economy*. Londres, Reino Unido: Routledge.

Chibber, V. 2006. *Locked in Place: State-Building and Late Industrialization in India*. Princeton, N.J., Estados Unidos: Princeton University Press.

Cypher, J. y Delgado Wise, R. 2010. *Mexico's Economic Dilemma: The Developmental Failure of Neoliberalism*. Plymouth, Reino Unido: Rowman & Littlefield Publishers.

Dastidar, A. 2015. "India's Experience with Export-led Growth". En: J. Ghosh, editor. *Economics: Volume 2: India and the International Economy*. Nueva Delhi, India: Oxford University Press.

Davies, K. 2013. "China Investment Policy: An Update". OECD Working Papers on International Investment N.º 2013/01. París, Francia: OECD Publishing.

Esho, H. 2013. "The Idiosyncratic Nature of India's Economic Development: Can It Be a New Model of Economic Development?". En: N. Yokokawa, J. Ghosh y R. Rowthorn, editores. *Industrialization of China and India: Their Impacts on the World Economy*. Nueva York, Estados Unidos: Routledge.

Felipe, J., Kumar, U., Usui, N. et al. 2013. "Why has China succeeded? And Why It Will Continue to Do So". *Cambridge Journal of Economics*. 37 (4): 791-818.

Franko, P. M. 2007. *The Puzzle of Latin American Economic Development*. Plymouth, Reino Unido: Rowman & Littlefield.

Frieden, J. 2006. *Global capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. Nueva York, Estados Unidos: W. W. Norton.

Gallagher, K. 2016. *The China Triangle: Latin America's China Boom and the Fate of the Washington Consensus*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

Gallagher, K. y Myers, M. 2016. "China-Latin America Finance Database". Washington, Estados Unidos: Inter-American Dialogue.

Gallagher, K. y Porzecanski, R. 2010. *The Dragon in the Room: China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford, Estados Unidos: Stanford University Press.

Ghosh, J. 2015. "India in the Changing Global Economy". En: *Economics: Volume 2: India and the International Economy*. Nueva Delhi, India: Oxford University Press.

Horner, R. 2014. "The Impact of Patents on Innovation,

Technology Transfer and Health: A Pre- and Post-TRIPS Analysis of India's Pharmaceutical Industry". *New Political Economy*. 19 (3): 384-406.

Kim, C-S y Lee, S. 2014. "Different Paths of Deindustrialization: Latin American and Southern East Asian from a Comparative Perspective". *Journal of International and Area Studies*. 21 (2): 65-81.

Kingstone, P. 2011. *The Political Economy of Latin America: Reflections on Neoliberalism and Development*. Nueva York, Estados Unidos: Routledge.

Kohli, A. 2006. "Politics of Economic Growth in India, 1980-2005: Part I: The 1980s". *Economic and Political Weekly*. 41 (13): 1251-1259.

—, 2012. "Coping with Globalization: Asian versus Latin American Strategies of Development, 1980-2010". *Brazilian Journal of Political Economy*. 32 (4): 531-556.

Kumar, N. 2005. "Liberalisation, Foreign Direct Investment Flows and Development: Indian Experience in the 1990s". *Economic and Political Weekly*. 40 (14): 1459-1469.

Mesquita Moreira, M. 2010. *India: Latin America's Next Big Thing?*. Washington DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.

Naughton, B. 1996. *Growing Out of the Plan: Chinese economic reform, 1978-1993*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

Nolan, P. 2001. *China and the Global Business Revolution*. Basingstoke, Reino Unido: Palgrave.

—, 2014. "Globalisation and Industrial Policy: The Case of China". *The World Economy*. 37 (6): 747-764.

OCDE. 2003. *Investment Policy Reviews: China 2003: Progress and Reform Challenges*. París, Francia: OCDE.

Pal, P. 2015. "Management and Impact of Cross-border Capital Flows in India". En: J. Ghosh, editor. *Economics: Volume 2: India and the International Economy*. Nueva Delhi, India: Oxford University Press.

Palma, J. G. 2005. "Four Sources of 'De-Industrialization' and a New Concept of the 'Dutch Disease'". En: J. A. Ocampo, editor. *Beyond Reforms, Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Stanford, Estados Unidos: Stanford University Press.

—, 2012. "How the Full Opening of the Capital Account to Highly Liquid Financial Markets Led Latin America to Two and a Half Cycles of 'Mania, Panic and Crash'". Cambridge Working Papers in Economics N.º 1201. Cambridge, Reino Unido: Universidad de Cambridge.

Reserve Bank of India. 2014. *Estimates of Productivity Growth for the Indian Economy*. Bombay, India: Reserve Bank of India.

Sen, K. 2008. "Trade, FDI and Industrial Transformation in India". Trabajo presentado en la novena Global Network Conference. Brisbane: Australia.

Sengupta, M. 2008. "How the State Changed Its Mind: Power, Politics and the Origins of India's Market Reforms". *Economic and Political Weekly*. 43 (21): 35-42.

Solimano, A. 2012. *Chile and the Neoliberal Trap: The Post-Pinochet Era*. Nueva York, Estados Unidos: Cambridge University Press.

Steinfeld, E. S. 2004. "China's Shallow Integration: Networked Production and the New Challenges for Late Industrialization". *World Development*. 32 (11): 1971-1987.

The Economist. "Time to Make in India?". *The Economist*. 25 de septiembre, 2014.

Varma, S. y Nayyar, R. 2013. "Trends and Patterns of FDI between India and the LAC Region". *Intellectual Resonance*. 1 (2): 160-168.

Yokokawa, N., Ghosh, J. y Rowthorn, B., editores. 2013. *Industrialization of China and India: Their Impacts on the World Economy*. Nueva York, Estados Unidos: Routledge.

DAVID RASQUINHA
Director general de Exim Bank India



“ La India
desearía convertirse
en un **miembro**
no regional del
BID ”

ESPECIALIZADO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR, EL EXIM BANK DE INDIA ES UN JUGADOR CLAVE EN EL FINANCIAMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS QUE INVOLUCRAN A EMPRESAS INDIAS QUE REALIZAN NEGOCIOS EN AMÉRICA LATINA (ALC). DAVID RASQUINHA, DIRECTOR GENERAL DE LA ENTIDAD, PRECISA QUE YA CUENTAN CON 20 LÍNEAS DE CRÉDITO OPERATIVAS POR US\$ 279 MILLONES EN SEIS PAÍSES LATINOAMERICANOS Y QUE ESPERAN AMPLIAR SUS ALIANZAS CON OTRAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN LA REGIÓN.

¿Cómo comenzó el Exim Bank y cuáles son sus objetivos?

Las discusiones acerca de formar un Exim Bank (banco de exportación e importación) se iniciaron a fines de la década de 1960, a través de un grupo de trabajo creado para implementar créditos a la exportación. En aquel momento se recomendó el establecimiento de una institución que atendiera las necesidades especiales de crédito de los exportadores, en estrecha colaboración con la Export Credit Guarantee Corporation Ltd. Con los años, muchos otros comités, comisiones e informes de expertos recomendaron el establecimiento de un banco de esta índole. En 1982 se fundó el Exim Bank de India (Exim India) con los siguientes objetivos: brindar asistencia financiera a los exportadores e importadores; funcionar como la principal institución para coordinar el trabajo de aquellas involucradas en el financiamiento de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios; y promover el comercio internacional del país.

¿Qué clases de productos financieros les ofrecen a los exportadores indios?

El Exim India ha avanzado muchísimo al pasar de un enfoque centrado en los productos, con créditos a las exportaciones y creación de capacidad exportadora, a uno más centra-

do en el consumidor, por medio de un amplio abanico de productos y servicios destinados a empoderar a las empresas indias en todas las etapas del ciclo económico. Al momento de fundar el Banco, los exportadores de India tenían que realizar grandes esfuerzos para poder ganar proyectos en el exterior. Es sabido que los contratos de proyectos de exportación generalmente involucran montos muy elevados y exigen que los exportadores que participan ofrezcan condiciones de crédito competitivas para poder asegurarse los pedidos de los compradores extranjeros frente a una competencia internacional muy fuerte. El crédito diferido a largo plazo generalmente cumple una función crucial para asegurar los contratos de exportación. Los proyectos de envergadura, que implican grandes necesidades de crédito y entrañan altos riesgos para la inversión, no son viables sin el apoyo de entidades especializadas en exportaciones. Por consiguiente, el Exim Bank se convirtió en el principal impulsor y promotor de las exportaciones desde India por medio de paquetes de financiamiento atractivos que han dado a los exportadores la oportunidad de aprovechar iniciativas en mercados externos, asegurándoles una participación importante en esos negocios.

¿En qué medidas las reformas de la economía india contribuyeron en su misión?

La liberalización del comercio exterior ha sido un paso clave. Apenas una década después de la creación del Exim Bank, la economía se abrió y ofreció mayores oportunidades para el comercio y la inversión. Fue entonces cuando el Banco sintió la necesidad en enfocarse más en las entidades indias que querían lograr presencia mundial. En este contexto, nuestro programa de Financiamiento de las Inversiones Extranjeras empezó a ofrecer una serie de facilidades: financiación a plazo para que las empresas promotoras indias financien sus inversiones en emprendimientos en el exterior por medio de fondos propios, acciones preferentes y préstamos; préstamos en moneda extranjera otorgados directamente a los emprendimientos en el exterior para financiar parte de sus gastos de capital, requerimientos de capital circulante e inversiones posteriores; y, sobre la base de una selección, también asume una participación patrimonial directa en los emprendimientos en el exterior.

¿A quiénes se dirigen sus préstamos?

El Exim Bank está extendiendo líneas de crédito a instituciones financieras en el exterior, gobiernos extranjeros y sus organismos para ayudarlos a financiar importaciones de bienes y servicios elegibles desde India con crédito diferido. En 2003, como parte de la iniciativa del Gobierno de India enmarcada en el Esquema de Asistencia Económica al Desarrollo, a instancias de las autoridades, el Exim Bank empezó a extender líneas de crédito a prestatarios soberanos. A fin de marzo de 2017, el Exim Bank tenía 219 líneas de crédito vigentes, que cubrían 63 países de África, Asia, ALC y la CEI, con compromisos de crédito por cerca de US\$ 16.600 millones, disponi-

bles para financiar las exportaciones indias. Como el Banco era consciente del advenimiento de la globalización y de los desafíos que enfrentaban los bienes y servicios indios en el mercado internacional, introdujo programas de financiamiento para apoyar a las entidades indias en sus iniciativas tendientes a obtener certificaciones de productos y otros requisitos necesarios en el comercio mundial. Esto puso a muchas empresas indias y a sus productos en pie de igualdad en el mercado global.

¿Cuál es el destino final de los recursos?

Nuestro objetivo es globalizar los bienes indios. Con este fin, el Banco puso en marcha el programa de Servicios de Asesoramiento de Mercado, que prevé estructurar las iniciativas de desarrollo del mercado exportador, así como mejorar las condiciones del lado de la oferta por medio de la facilitación de las adaptaciones de productos, la promoción empresarial y la participación en ferias comerciales. También se realizaron esfuerzos por identificar potenciales socios comerciales y facilitar la colocación de los bienes indios en los mercados extranjeros. El programa ayudó a las pymes indias a penetrar los mercados de países industrializados, como los de América del Norte, la UE, Japón y Australia. Uno de los programas más recientes es el Crédito Comprador bajo la cuenta NEIA (Cuenta Nacional de Seguros de Exportación), por el cual el Exim Bank extiende créditos a los Gobiernos soberanos de otros países y a otras entidades estatales para que importen bienes y servicios indios desde India. El programa facilita el desarrollo de capacidades en otros países en desarrollo mediante el uso de tecnología india y de capacidades de implementación llave en mano con crédito diferido a mediano o largo plazo.

¿Cuentan con instrumentos especiales de crédito destinados a las pymes?

El Exim Bank ha venido desempeñando un papel catalizador en la construcción de la “marca india” al trabajar con pymes y reforzar su presencia global. Los programas de financiamiento para las pymes se adaptan a las necesidades de los pequeños y medianos exportadores indios. Son fuentes de ingreso de divisas en varias etapas del ciclo exportador y cubren importaciones de tecnología, desarrollo, producción y mercadeo de productos exportables y crédito a las ventas externas en etapas de preembarque y posteriores. Además de proporcionarles asistencia financiera a pymes individuales orientadas al exterior, el Exim Bank también da asistencia para vehículos o instrumentos con fines específicos de un clúster de pymes. El Exim Bank ha logrado importantes avances para contribuir al desarrollo económico a través del programa Iniciativa y Desarrollo de las Bases. Nuestro objetivo ha sido fortalecer las capacidades exportadoras de empresas rurales y asegurarles un desarrollo económico integral, así como mejorar el poder de compra desde la base de la pirámide.

LA LIBERALIZACIÓN
DEL COMERCIO
EXTERIOR CONSTITUYÓ
UNA PIEZA CLAVE DE
LAS REFORMAS DE LA
ECONOMÍA INDIA

¿Cuáles son los mejores instrumentos para promover las exportaciones de servicios y el comercio electrónico?

El comercio de servicios se produce en varias “modalidades” que el Exim Bank promueve a través de varios productos:

Modos 1 y 4 (comercio transfronterizo y presencia de las personas naturales): es un programa insignia que actúa como un instrumento clave para facilitar las exportaciones de servicios desde India. Otorga facilidades de crédito con y sin transferencias de fondos y se adapta especialmente a los servicios que involucran contratos con el exterior para la implementación de proyectos de ingeniería, contrataciones públicas o construcción. Además, el Exim Bank también brinda servicios de asesoramiento e información y ayuda a las empresas indias para que participen en licitaciones internacionales.

Modo 2 (consumo extranjero): el Banco apoya a las entidades que ofrecen servicios en India (como hoteles u hospitales) a través de su programa de financiamiento de importaciones. Estas entidades ofrecen sus servicios a visitantes extranjeros (turismo médico y general) y son una fuente de ingreso de divisas. El Exim Bank atiende las necesidades de financiación de estas entidades para que puedan mejorar sus instalaciones, incluso a través de importaciones desde otros países. Otro ejemplo es el apoyo a la industria cinematográfica india, en la que el Exim Bank fue el banco pionero. Esta solía depender de préstamos informales, que ahora se canalizan a través de créditos estructurados.

Modo 3 (presencia comercial): muchas veces, las empresas indias de servicios establecen su presencia comercial en el exterior. Entre estas hay instituciones educativas, hospitales, hoteles y del sector de las TIC. El Exim Bank ha venido apoyando estos emprendimientos a través de otro programa insignia, el de Financiamiento de las Inversiones en el Exterior.

¿Cómo describiría las relaciones comerciales entre las empresas indias y ALC?

Con la creciente diversificación del comercio internacional desde India hacia otros países en desarrollo, ALC también surgió como un socio comercial importante para el país, como destino de las exportaciones y también como fuente de importaciones. Los lazos económicos y comerciales dan cuenta de esta intensificación de las relaciones económicas. En los últimos diez años, el comercio total de India con los países de ALC creció con fuerza, desde US\$ 10.400 millones en 2007, hasta US\$ 28.400 millones en 2016. No obstante, hay mucho potencial sin explorar, ya que India apenas da cuenta del 1,5% del comercio total de ALC, que en 2016 ascendía a US\$ 1,8 billones.

Mientras las exportaciones totales desde India hacia ALC aumentaron de US\$ 4.500 millones en 2007 a US\$ 10.200 millones en 2016 –más del doble–, las importaciones indias totales desde ALC también se incrementaron, desde US\$ 5.900 millones hasta US\$ 18.200 millones –el triple–. El déficit comercial de India con ALC se amplió de US\$ 1.400 millones a US\$ 7.900 millones durante el mismo período. La participación de ALC en las exportaciones totales de India se incrementó del 3,1% en 2007 al 3,8% en 2016, mientras que la participación de India en las importaciones mundiales de ALC casi se duplicó, del 2,7% al 5%.

EL EXIM INDIA HA FORJADO UNA IMPORTANTE RED DE ALIANZAS Y LAZOS INSTITUCIONALES EN LA REGIÓN

LOS ACUERDOS CON EL MERCOSUR Y CHILE DEBEN APROVECHARSE PARA GENERAR NEGOCIOS

¿Qué factores podrían fortalecer esta relación y contribuir a expandir los flujos de inversiones entre India y ALC?

Una cooperación más estrecha con ALC entraña un potencial económico enorme para India. Las relaciones comerciales y las inversiones entre ambas regiones han mejorado mucho a lo largo de los años. Ambas economías son altamente complementarias, con similares patrones de demanda dados por sus poblaciones de ingresos medios y bajos. El PIB de ALC supera los US\$ 5 billones y su población, los 600 millones de habitantes, casi la mitad de los cuales tiene menos de 30 años. La región constituye una parte del mundo dinámica, en crecimiento y dotada de abundantes recursos, que atraviesa una creciente democratización y un crecimiento económico vertiginoso. Este perfil es notoriamente similar al de India, que ofrece un gran mercado, cuyo tamaño alcanza los 1.200 millones de personas.

Varios acuerdos comerciales regionales fueron suscriptos con el fin de fomentar el comercio intrarregional de ALC. Esto también les permite a los inversores indios ingresar a una serie de países dentro de los bloques comerciales. Asimismo, India tiene Acuerdos de Comercio Preferencial con el MERCOSUR y con Chile que tendrían que ser aprovechado para generar oportunidades de negocios.

También se percibe la necesidad de que las entidades indias y latinoameri-



DAVID RASQUINHA SE UNIÓ AL EXIM BANK EN 1985 Y DESDE ENTONCES HA TENIDO UNA DESTACADA TRAYECTORIA EN LA INSTITUCIÓN, DONDE TRABAJÓ EN LAS ÁREAS DE HACIENDA, PLANIFICACIÓN, GESTIÓN DE RIESGOS Y FINANZAS. SE DESEMPEÑÓ COMO MIEMBRO DEL GRUPO DE TRABAJO CREADO POR EL BANCO CENTRAL DE INDIA PARA FINANCIAR EMPRESAS DE SOFTWARE. DESDE 1999 HASTA 2004 FUE REPRESENTANTE DEL EXIM BANK EN WASHINGTON.

canas cuenten con información fluida que les permita mantenerse al tanto de las oportunidades inexploradas. Esto podría facilitarse por medio de su participación en foros relevantes, de interacciones entre cámaras de comercio y asociaciones industriales y a través de los contactos entre ambos pueblos.

A partir del estrechamiento de las relaciones comerciales y de inversiones y las crecientes capacidades de las empresas indias para demostrar sus conocimientos y experiencia, India desearía buscar la posibilidad de convertirse en un miembro no regional del BID. Estoy seguro de que esto va a promover el interés por parte de ambas regiones y llevar las relaciones comerciales a un nivel superior.

UNO DE NUESTROS PRINCIPALES OBJETIVOS ES GLOBALIZAR LOS BIENES INDIOS

¿Cómo funciona el acuerdo con el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES)?

El Exim Bank India ha trabajado de manera consciente para forjar una red de alianzas y lazos institucionales que ayuden a promover la cooperación económica con los países de ALC. Estos esfuerzos fueron complementados por los

distintos Memorandos de Cooperación/ Memorandos de Entendimiento vigentes entre el Banco e instituciones clave de ALC: el Bancomext, México; el BICE, Argentina; la CAIC, Trinidad y Tobago; el Banco Mercantil y la CAF, Venezuela; el BCIE, Honduras; y el Banco República, Uruguay. Con el BNDES, Exim India tiene una asociación especial en el marco del Mecanismo de Cooperación Interbancaria de los BRICS (BICM), al igual que con muchas entidades del grupo. Estos acuerdos señalan la intención de colaborar mutuamente sin tener peso jurídico vinculante. Así fue establecido en el Memorando de Entendimiento bilateral de cooperación entre las dos instituciones, firmado en Ufá en 2015, en paralelo con la realización de la Séptima Cumbre de los BRICS.

¿Cuál es el rol de la red mundial de bancos especializados en comercio?

El Exim Bank, junto con otras instituciones afines, lideró el establecimiento de una Red Mundial de Bancos de Exportación-Importación e Instituciones de Financiación del Desarrollo (IFD) (la Red G-NEXID), creada en Ginebra en marzo de 2006 con el apoyo de la UNCTAD. Esta cuenta ya con numerosos bancos Exim e IFD entre sus miembros. Bajo el paraguas de la G-NEXID, nuestro Banco ha estado trabajando con el Banco Latinoamericano de Comercio Exterior, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) y el BNDS de Brasil. La

idea de formar esta red surgió a partir de experiencias previas de construcción de marcos institucionales similares en la región asiática, el Foro del Banco de Exportación-Importación de Asia (AEBF), que constituye un marco de cooperación entre las instituciones que lo conforman. Estos instrumentos institucionales se suman a nuestra relación dentro de la órbita de la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo de Asia y el Pacífico. Nuestro Banco participa de las Reuniones Anuales de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo y desearía ser parte de acuerdos similares con otras instituciones de financiación del desarrollo y entidades de crédito a la exportación de la región que compartan sus mismos objetivos.

LA DISTANCIA Y LOS COSTOS DE TRANSPORTE SON LOS PRINCIPALES ESCOLLOS DE LA INTEGRACIÓN SUR-SUR

¿Qué desafíos institucionales enfrentan para profundizar la integración financiera Sur-Sur?

Las distancias geográficas han obstaculizado el comercio entre India y ALC. No hay servicios de transporte de carga directos entre ambas. Los bienes tienen que ser embarcados hacia Europa o Sudáfrica, lo cual incrementa los costos y las demoras. Por ejemplo, en el caso de Brasil, enviar un producto desde Santos directamente hasta Bombay insume aproximadamente 27 días; a través de Durban, 33 jornadas; enviarlo vía Singapur tardaría aproximadamente 36. Los costos de transporte entre India y

ALC parecen actuar como una barrera al comercio de peso entre las dos regiones. Es difícil intercambiar grandes volúmenes a través de distancias tan vastas. Debido al largo período en tránsito, se dificulta el comercio de bienes perecederos.

¿Cuál es la exposición del Exim Bank en ALC?

Los países de ALC siempre han sido un foco de atención para el Exim India y, por tanto, un componente clave de la estrategia del Banco para promover y apoyar el comercio y las inversiones en ambas direcciones. Como institución copartícipe de la promoción del desarrollo económico en ALC, el compromiso para forjar relaciones con la región se ve reflejado en las distintas actividades y programas que el Exim India ha puesto en marcha. Tenemos una oficina representante en Washington DC que juega un papel central para facilitar la cooperación económica con ALC y está estrechamente vinculada con varias de las iniciativas del Banco, actuando como interfaz con otras instituciones, como el Banco Interamericano de Desarrollo. El Exim India cuenta actualmente con 20 líneas de crédito operativas, que ascienden a US\$ 279,7 millones y llegan a seis países de ALC. Asimismo, apoya a las empresas indias en sus esfuerzos por globalizar sus operaciones a través de empresas conjuntas (JV) en el extranjero y filiales de propiedad absoluta. Las más destacadas incluyen a Cellofarm Ltda. (JV de Strides Arcolabs Ltda.), Vijai Electricals Ltda., la sociedad para fines específicos de esta última, Suzlon Energía Eólica do Brasil Ltda. y Natco Pharma Ltda., en Brasil; JSW Steel Ltda., en Chile; y PMP Auto México SA de CV, Solara SA de CV (JV de Strides Arcolab Ltda.) y CFSL México (filial de propiedad absoluta de Camlin Fine Sciences Ltda.) en México, entre otras. 🇮🇳

6 COSAS QUE NO SABÍAS SOBRE INDIA Y AMÉRICA LATINA

1

US\$ 2860
MILLONES

SUMAN LAS EXPORTACIONES DE LA INDIA A MÉXICO, SUPERANDO LAS VENTAS INDIAS A LAS VECINAS INDONESIA (US\$ 2.840 MILLONES) Y BIRMANIA (US\$ 1.000 MILLONES)

2

US\$ 255
MILLONES

ALCANZAN LAS EXPORTACIONES DE LA INDIA A GUATEMALA, MÁS QUE A SU VECINA CAMBOYA. AMBOS DESTINOS TIENEN UNA POBLACIÓN SIMILAR DE 15 MILLONES DE HABITANTES

3

US\$ 231
MILLONES

REPRESENTAN LAS IMPORTACIONES DE COLOMBIA DE LAS MOTOCICLETAS INDIAS, EL PRINCIPAL DESTINO DEL SECTOR

4

US\$ 18.800
MILLONES

TOTALIZAN LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE A LA INDIA, POR ENCIMA DE LAS VENTAS A JAPÓN, ALEMANIA, ITALIA, EL REINO UNIDO O FRANCIA

5

3.º

ES EL LUGAR QUE OCUPA LA INDIA EN EL RANKING DE LAS EXPORTACIONES DE COBRE DE LA REGIÓN, Y POSEE EL CUARTO LUGAR ENTRE LOS DESTINOS DE ORO Y MINERALES

6

26,6%

DE LAS EXPORTACIONES LATINO-AMERICANAS DE ACEITE VEGETAL (US\$ 2.570 MILLONES) SE DIRIGEN A LA INDIA



Los **BRICS** y la gobernanza económica global

Mariano Turzi
Universidad Torcuato Di Tella

Escribir es dibujar mi mandala y a la vez recorrerlo.

Julio Cortázar

EL GRUPO DE PAÍSES FORMADO POR BRASIL, RUSIA, INDIA, CHINA Y SUDÁFRICA, MUNDIALMENTE CONOCIDO COMO BRICS, HA LOGRADO TENER UNA VOZ CADA VEZ CON MAYOR PESO EN LA GOBERNANZA INTERNACIONAL. CUÁLES SON LOS PRINCIPALES MECANISMOS INSTITUCIONALES Y CUÁL ES EL ROL DE INDIA Y BRASIL EN LOS NUEVOS INSTRUMENTOS INSTITUCIONALES DE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO.

El mundo solía ser simple. Complicado, no hay duda, pero simple. En el mundo de la gobernanza económica global y de la cooperación para el desarrollo, existía una institución principal: el Grupo Banco Mundial (GBM). Este consta de cinco instituciones y evolucionó su misión desde el originario Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que buscaba facilitar la reconstrucción y el desarrollo de posguerra, hasta un mandato actual de aliviar la pobreza en el mundo. Para ello, hoy el GBM se coordina con la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y otros miembros del GMB: la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). El GBM se constituía en institución preeminente y en fijadora de estándares en el mundo. La forma y condiciones de los instrumentos de préstamo ejercen a la vez el doble rol de respuestas a coyunturas económicas y de estructuras de gobernanza económica. Los desembolsos están sujetos a condiciones que a la vez constituyen criterios de desarrollo.

EL BANCO BRICS

Existen más de 250 bancos multilaterales de desarrollo internacionales que proporcionan apoyo financiero y asesoramiento profesional para el desa-

rollo económico y social de los países en desarrollo, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Africano de Desarrollo (BAfD), el Banco Asiático de Desarrollo (BAfD), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Banco Islámico de Desarrollo (BIsD). La CAF, por ejemplo, tiene algunas características no convencionales: es propiedad y está controlada principalmente por los países prestatarios de América Latina y el Caribe; también acepta depósitos, obtiene préstamos y líneas de crédito de bancos centrales, bancos comerciales y agencias de crédito a la exportación si están relacionados con proyectos financiados por la CAF. En el pasado, las características y alcances de estos bancos fueron discutidas periódicamente de forma académica (Humphrey, 2015b).

Pero desde el ascenso de las naciones emergentes en general, a partir del año 2000, y del BRICS como “comité ejecutivo” de esos emergentes en particular, la relevancia de esta cuestión ha crecido de forma sustancial. Puntualmente, en los dos años siguientes a la creación de dos nuevos bancos multilaterales de desarrollo: el Banco de Desarrollo BRICS (Nuevo Banco de Desarrollo o NBD) y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII). Ambos surgieron en un momento de cambio de poder en el sistema internacional de los países avanzados a las economías emergentes. Desde 2000, la participación de los países BRICS (Bra-

sil, Rusia, India, China y Sudáfrica) en el PIB mundial ha crecido del 8% al 22%, mientras que la cuota del Grupo de los Siete ha disminuido del 65% al 45%. En conjunto, los BRICS representaron en 2017 el 42% de la población global, 27% del territorio mundial y 20% del PIB global. El Banco Mundial (2017) estimó en junio de este año que la tasa de crecimiento del PIB real de los países BRICS en 2016 fue del 4,2%, más que el 3,4% del promedio global y más del doble del 1,7% de los países de altos ingresos. El NBD y el BAII están dirigidos por las economías emergentes, con China desempeñando un papel particularmente destacado.

El NBD es una empresa conjunta entre los países BRICS, que busca apoyar la infraestructura y el desarrollo sostenible en los países en desarrollo. De manera complementaria al NBD, se estableció un mecanismo de precaución y un mecanismo de balanza de pagos a corto plazo en virtud del Acuerdo de Reservas de Contingencia (CRA), que entró en vigor en julio de 2015. En conjunto, ambas iniciativas pueden proporcionar a Brasil, India y Rusia hasta el monto de su contribución a la CRA (US\$ 18.000 millones) y a Sudáfrica el doble de la contribución (US\$ 10.000 millones). De estas cantidades, el 30% se puede liberar sin acuerdo paralelo (*stand by*) con el FMI, mientras que el 70% restante está vinculado a las proyecciones del FMI.

Las decisiones sobre calificación son decididas por cinco directores, nombrados por el personal de los bancos centrales de cada uno de los cinco miembros, que constituyen el Comité Permanente y toman decisiones sobre calificación. Los criterios por los que el Comité Permanente evaluará los méritos de la calificación no han sido revelados, pero las condiciones para la aprobación incluyen la presentación de documentos y datos, un tratamiento

20%
DEL PIB GLOBAL
REPRESENTAN
LOS BRICS

pari passu como mínimo y la ausencia de atrasos o deudas impagas a otros países del BRICS e instituciones financieras multilaterales o regionales.

Además, los miembros deben cumplir con las obligaciones de vigilancia y transparencia de las secciones 1 y 3 del artículo IV del FMI y de la sección 5 del artículo VIII. La razón de esta disposición es que los informes del artículo IV del FMI continúan siendo la más fehaciente fuente regular de información económica y financiera que los países BRICS tienen entre sí. A pesar de haber experimentado severa presión financiera externa de 2015 a 2016, la CRA no se ha activado. Las contingencias que enfrentaron los miembros de BRICS variaron entre problemas asociados con sanciones económicas y financieras, en el caso de Rusia, a recesión severa y riesgo político, en el caso de Brasil. El desafío de los países BRICS ante el FMI y otras instituciones multilaterales de *statu quo* quedó evidenciado de manera clara durante la fase ascendente del ciclo financiero mundial. La pregunta sigue siendo si BRICS tiene una causa común suficiente para desplegar la CRA en tiempos difíciles.

¿Cómo afecta el NBD al marco global existente de financiamiento multilateral del desarrollo? A partir de sus estructuras y reglas básicas, sus primeros proyectos de inversión y sus interacciones con actores en el terreno del desarrollo internacional se pueden observar los primeros signos para una evaluación

preliminar del impacto probable de estas nuevas instituciones. El NBD tiene US\$ 50.000 millones en suscripción de capital inicial, con un 20% pagado y un 80% pagadero. A principios de 2016, los países BRICS pagaron la primera cuota de US\$ 750 millones (es decir, US\$ 150 millones cada uno). En 2016, el NBD aprobó siete proyectos en todos los países miembros en las áreas de transporte (incluido el primer crédito a un proyecto indio para la construcción de carreteras en la región de Madhya Pradesh), energías verdes y renovables por un monto de US\$ 1.500 millones.

El NBD también busca constituirse en instrumento para reducir la dependencia del dólar. Aunque ha utilizado la moneda estadounidense para su capitalización inicial y sus primeros préstamos, planea aumentar el uso de monedas locales a lo largo del tiempo. China, en particular, espera utilizar el NBD y el BAII para expandir y promover la internacionalización del renminbi. En julio de 2016, el NBD emitió su primer bono verde por valor de US\$ 450 millones o 3 mil millones de yuanes y espera emisiones de más bonos denominados en monedas de los países BRICS en el futuro. La segunda reunión anual de los miembros ejecutivos del NBD tuvo lugar en Nueva Delhi a principios de abril de 2017. Durante la reunión en Delhi, el consejo de administración del NBD acordó una nueva estrategia de desarrollo para el período 2017-2021 y un procedimiento para la admisión de nuevos socios, que se acordó se publicaría en julio de 2017. Profundizando en los lineamientos de la VIII cumbre de los BRICS en Goa (India) de octubre de 2016, se ratificó el compromiso hacia una nueva arquitectura financiera global: “Creemos que la creación de instituciones BRICS es fundamental para nuestra visión compartida de transformar la arquitectura financiera global en una basada en los

principios de justicia y equidad”, dice el comunicado¹ (ver recuadro “La India: ¿el BRICS institucionalista?”).

EL LABERINTO DE LA CALIFICACIÓN DEL RIESGO

Con el tiempo, el patrimonio de los accionistas del NBD tenderá a crecer a medida que los bancos agreguen los rendimientos de sus inversiones a las reservas. En un área ya saturada de gobernabilidad financiera global, la fuente más importante de préstamos es el préstamo de los mercados de capitales privados. Con el respaldo de muchos gobiernos soberanos, los bancos multilaterales de desarrollo pueden pedir préstamos de manera fácil y barata, lo que les permite prestar en condiciones generosas y seguir siendo sostenibles y hasta rentables. Pero lo fácil (acceso) y barato (costo) depende de manera crítica de su calificación crediticia. Las tres principales agencias de calificación crediticia –Moody’s Investors Service, Standard & Poor’s y Fitch Ratings– evalúan la solvencia de los prestatarios en los mercados de capitales internacionales. Se trata de una estructura con alta concentración, ya que estas entidades cubren alrededor de 90% del mercado. Algunos autores (Humphrey, 2015c) sostienen que las metodologías utilizadas pueden subestimar la solidez financiera de los bancos multilaterales de desarrollo.

4,2%
FUE LA TASA
DE CRECIMIENTO
DEL PIB REAL DE LOS
PAÍSES BRICS

RANKINGS DE RIESGO SOBERANO DE LOS BRICS (2017)

- S&P Global: China (AA-), India (BBB-), Rusia y Sudáfrica (BB+) y Brasil (BB).
- Moody's: China (A1), India y Sudáfrica (Baa3), Rusia (Ba1) y Brasil (Ba2).
- Fitch Ratings: China (A+), Rusia e India (BBB-), Sudáfrica (BB+) y Brasil (BB).

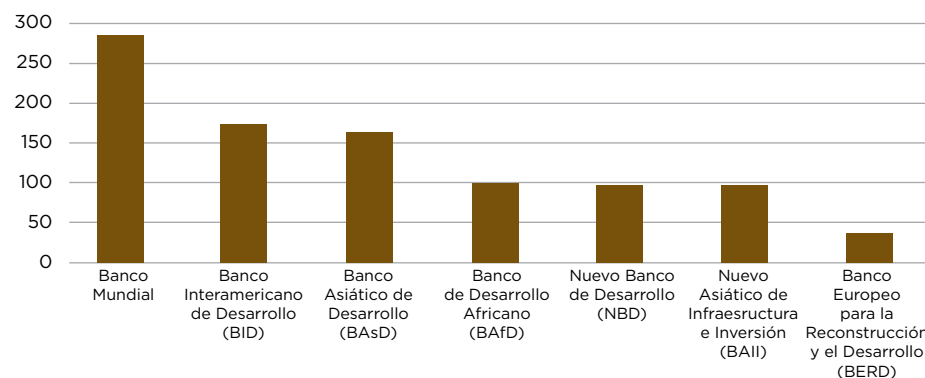
Estas agencias también serían particularmente desfavorables para aquellos bancos que no tienen un fuerte componente de dirección por parte de los países más avanzados.

De ser esto así, los bancos multilaterales de desarrollo, formados mayormente por países prestatarios que no están en las categorías “de ingresos altos” o “avanzados”, difícilmente puedan obtener una calificación AAA de estos organismos, independientemente de su registro de amortización. También algunos autores critican el llamado “modelo de pago” (*issuer-pay model*), en el cual las agencias de calificación crediticia son pagadas por las entidades calificadas (emisores de deuda) y no por los inversores que utilizan la información, lo que crea un notorio conflicto de in-

tereses. De hecho, esto fue muy claro durante la crisis financiera internacional de 2008-2009. Se sostiene que, con anterioridad al estallido, analistas de agencias de calificación que venían monitoreando acciones respaldadas por hipotecas sabían que esos esquemas eran insostenibles y advirtieron repetidamente que las calificaciones de instrumentos respaldados por hipotecas ya no eran confiables. Sin embargo, estas valoraciones no condujeron a un endurecimiento de los estándares sobre los instrumentos, sino que se siguieron calificando positivamente miles de millones de dólares de obligaciones de deuda colateralizada.

El NBD en especial y el BRICS de modo más general ya han identificado que las calificadoras podrían limitar

GRÁFICO 1
CAPITAL AUTORIZADO (EN MILES DE MILLONES DE US\$, 2016)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de <http://devpolicy.org/>.

CUADRO 1
GOBERNANZA DE LOS BANCOS DE DESARROLLO

	SEDE	COMPOSICIÓN DE LA JUNTA DE GOBERNADORES		COMPOSICIÓN DE LA JUNTA DE DIRECTORES	
		Nº	COMPOSICIÓN	Nº	COMPOSICIÓN
BANCO MUNDIAL	WASHINGTON DC, ESTADOS UNIDOS	188	144 PRESTATARIOS TOTAL BIRF: 67, AIF:59, BLEND:18	25	11 PRESTATARIOS 14 NO PRESTATARIOS
BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO (BASD)	MANILA, FILIPINAS	67	40 PRESTATARIOS 27 NO PRESTATARIOS 48 REGIONAL 19 NO REGIONAL	10	5 PRESTATARIOS 5 NO PRESTATARIOS 7 REGIONAL 3 NO REGIONAL
BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)	WASHINGTON DC, ESTADOS UNIDOS	48	26 PRESTATARIOS 22 NO PRESTATARIOS 28 REGIONAL 20 NO REGIONAL	14	8 PRESTATARIOS
BANCO EUROPEO PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO (BERD)	LONDRES, REINO UNIDO	66	35 PRESTATARIOS 31 NO PRESTATARIOS 64 PAISES, UE Y BEI	23	4 PRESTATARIOS
BANCO AFRICANO DE DESARROLLO (BAfD)	ABIYÁN, COSTA DE MARFIL	80	42 PRESTATARIOS 38 NO PRESTATARIOS 54 REGIONAL 26 NO REGIONAL	20	8 PRESTATARIOS 13 REGIONAL 7 NO REGIONAL
BANCO EUROPEO DE INVERSIÓN (BEI)	LUXEMBURGO	28	26 PRESTATARIOS SOLO REGIONAL	29	25 PAISES Y LA CE
BANCO ISLÁMICO DE DESARROLLO (BIsD)	YEDA, ARABIA SAUDITA	56	48 PRESTATARIOS 8 NO PRESTATARIOS SOLO REGIONAL	18	16 PRESTATARIOS 2 NO PRESTATARIOS
CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO (CAF)	CARACAS, VENEZUELA	33	16 PRESTATARIOS 17 NO PRESTATARIOS 19 PAISES 14 BANCOS PRIVADOS	18	SOLO PRESTATARIOS
BANCO ASIÁTICO DE INFRAESTRUCTURA E INVERSIÓN (BAII)	BEIJING, CHINA	57	20 REGIONAL 37 NO REGIONAL	12	9 REGIONAL 3 NO REGIONAL
NUEVO BANCO DE DESARROLLO (NBD)	SHANGHÁI, CHINA	5	BRASIL, RUSIA, INDIA, CHINA, SUDÁFRICA	10	5 DESIGNADOS POR LA JUNTA DE GOBERNADORES

Fuente: Center for Global Development, 2016.

seriamente la escala de operaciones en los años venideros. Entre los países miembros, solo China tiene una calificación AA-, mientras que todos los demás tienen calificaciones por debajo o están a la orilla del grado de inversión (ver recuadro). De allí que el NBD se enfrente al reto de obtener una alta calificación que le permitiría tomar prestado capital de bajo costo en el mercado financiero

internacional. Una opción, surgida en Deli en 2017, es que el NBD se mueva urgentemente hacia la creación de una agencia de calificación. Las naciones del BRICS están buscando la creación de una nueva compañía de evaluación de crédito con una estructura de tarifas diferentes. Entre tanto, la primera emisión de bonos del NBD se hizo en el mercado de bonos interbancarios *onshore* de

China denominada en renminbi. Para ello fue de vital importancia la calificación AAA del NBD por dos firmas chinas de calificación crediticia: China Chengxin Credit Rating Group y China Lianhe Credit Rating Co, Ltd.

En los últimos años se ha puesto la atención en algunas estructuras de calificación de los propios BRICS. Rusia comenzó su propia agencia de calificación –la Agencia de Calificación Analítica de Crédito (ACRA) de Rusia– en 2015, después de argumentar que su rebaja a categoría *junk* tendría motivos políticos. En India, la agencia CARE, iniciada en abril de 1993, sigue calificando a pequeñas y medianas empresas. China tiene cuatro calificadoras: (1) China Chengxin International Credit Rating Co., Ltd. (que es un *joint venture* con Moody's Investors Service); (2) China Lianhe Credit Rating Co., Ltd. (también un *joint venture* con Fitch Ratings); (3) Dagong Global Credit Rating Co., Ltd.; y (4) Shanghai Brilliance Credit Rating & Investors Service Co., Ltd. (en socie-

dad con S&P). Global Credit Ratings Co. se estableció en Sudáfrica en 1995 y comenzó a ofrecer calificaciones crediticias soberanas a partir de 2017. ARC Ratings, lanzado en noviembre de 2013 como un consorcio de cinco agencias nacionales de calificación de Sudáfrica, Malasia, India, Brasil y Portugal, a febrero de 2017 aún no había emitido su primera calificación soberana.

BRICS ha constituido el Grupo de Trabajo de Expertos, que explora la posibilidad de crear una Agencia de Calificación BRICS independiente basada en principios orientados al mercado. CRI-SIL Ltd. –una unidad de S&P que solo da calificaciones de deuda emitidas dentro de India– encabeza la investigación sobre el nuevo modelo de precios de la eventual agencia de calificaciones BRICS que se expedirá antes de la próxima cumbre del bloque en octubre de 2017. La agencia de calificación BRICS estaría investigando un marco alternativo (*investor-pay*) en donde los inversionistas se suscriben a las califi-

caciones emitidas por las agencias y los ingresos por suscripción se convierten en la principal fuente de ingresos para las agencias de calificación.

Esto evitaría el conflicto de intereses, pero a la vez podría no funcionar, ya que los principales usuarios de la información de calificación crediticia son fondos globales que actualmente tienen su propia calificación en manos de al menos una de las “tres grandes” agencias de calificación.² Por lo tanto, es poco probable que confíen en las calificaciones de la nueva agencia de calificación BRICS. La misma debería ejercer una influencia –que aún no posee– capaz de atraer suficientes suscripciones de fondos internacionales y a la vez contar con niveles de independencia y transparencia capaces de inspirar confianza en una metodología aún no probada.

¿NUEVOS PARADIGMAS DE DESARROLLO?

A diferencia del comercio –en donde los bloques regionales pueden socavar un sistema mundial abierto– y la cooperación monetaria –en donde se requieren respuestas coordinadas para evitar el contagio–, en el campo del financiamiento del desarrollo, la compartimentación regional nunca supuso una amenaza ni un conflicto normativo. La similitud en valores y prioridades de asistencia al desarrollo hacía ver a los bancos de desarrollo como “copias regionales del Banco Mundial” (Kamppfmeier, 2000). La mayoría de ellos estaban organizados y administrados de manera similar al Banco Mundial y la cofinanciación entre ellos y el Banco Mundial fue una parte importante de sus préstamos. En las últimas décadas, los bancos regionales de desarrollo han dejado de ser bancos “de nicho” y han capitalizado sus conocimientos y redes

locales, su mejor representación de los países de la región y mayor legitimidad institucional.

Sin embargo, el establecimiento del NBD y del BAII constituyó un salto cualitativo. El NBD busca ser una alternativa al Fondo Monetario Internacional y permitiría desdolarizar las relaciones financieras entre los países BRICS (Sarkar, 2015). Mientras que el Banco Mundial se ha concentrado en los últimos años en áreas como reducción de la pobreza, gobernanza, refugiados y cambio climático, el NBD se focaliza prioritariamente en infraestructura en los países en desarrollo. Este escenario competitivo puede haber contribuido a reavivar el interés del Banco Mundial: en 2014 lanzó la plataforma Global Infrastructure Facility (GIF), con un fondo inicial de US\$ 100 millones para coordinar los esfuerzos de bancos multilaterales de desarrollo, sector privado y gobiernos en la inversión en infraestructura. Como alternativa creíble al financiamiento del desarrollo, la presencia del NBD y del BAII podría incluso aportar impulso a la reforma de los bancos multilaterales tradicionales, orientada a reducir la concentración del poder de decisión de los países más avanzados en razón de una mayor contribución de capital. Por el contrario, el NBD asigna sus acciones y votos por igual entre los cinco países miembros. El surgimiento de nuevos modelos de gobernanza son un recordatorio de que mantener la legitimidad en un mundo que cambia rápidamente es cada vez más complejo y demandante.


El BRICS en sí y el NBD son casos de una nueva política internacional cuya competencia se manifiesta de forma interinstitucional. La política internacional se ha vuelto más mediada institucionalmente. Las instituciones internacionales siguen desempeñando

LA INDIA: ¿EL BRICS INSTITUCIONALISTA?

En 2016, India tuvo la presidencia de BRICS y fue anfitriona de la octava cumbre que tuvo lugar en octubre de ese año en Goa. El eje central en el que el país avanzó fue la creación de soluciones inclusivas y colectivas a través del desarrollo de la gobernanza institucionalizada. El Ministerio de Asuntos Exteriores adoptó un enfoque de cinco partes. Primero, la creación de instituciones, que en la declaración final se considera “fundamental para hacer realidad la visión compartida de transformar la arquitectura financiera global en una basada en principios de justicia y equidad”. Segundo, la implementación de los arreglos institucionales existentes como mecanismos colectivos principales para la solución pacífica de las controversias. En particular, la aplicación de los resultados de las cumbres del G20. Tercero, el aumento de la cooperación institucionalizada, para una mayor integración global, el camino que India fomenta para alcanzar los 17 objetivos de desarrollo sostenible de las Naciones Unidas. Cuarto, mantener el enfoque en innovación, potenciando la reforma estructural y el desarrollo como motores del crecimiento económico a medio y largo plazo. Por último, la consolidación de la institucionalidad internacional, que, en palabras del Ministerio: “Fomentará un crecimiento fuerte, sostenible, equilibrado e inclusivo y contribuirá a mejorar la gobernanza económica mundial y el papel de los países en desarrollo”.

OBRA PÚBLICA INTELIGENTE

un papel importante, pero se ven cada vez más afectadas por tensiones geopolíticas entre grandes potencias, a su vez producto de la acelerada redistribución de poder en curso. Nuevas instituciones y agrupaciones han surgido a nivel regional e interregional para traducir esos reacomodamientos de importancia en influencia y de prestigio en poder. Y de maneras sutiles, pero ciertas, compiten con las instituciones multilaterales universales. La pregunta para esta nueva etapa de globalización y orden (o

des-orden) mundial es si estas nuevas instituciones son, a la vez que nuevas fuentes de financiamiento alternativas, modelos de cooperación para el desarrollo. ¿Tiene el BRICS un modelo de gobernanza económica (y política) global diferente? De encontrar elementos distintos, ¿son complementarios a los cristalizados en las instituciones de Bretton Woods? ¿Son competitivos? ¿Son conflictivos? Si bien es demasiado pronto para una respuesta, seguramente no es demasiado tarde para la pregunta. 

NOTAS

¹ Texto completo del comunicado disponible en:

<http://brics2016.gov.in/>.

² Ver OCDE (2010).

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial. 2015. *From Billions to Trillions: MDB Contributions to Financing for Development*. Washington DC: World Bank Group.

—. 2017. *Global Economic Prospects*, June 2017: A Fragile Recovery. Washington DC: World Bank.

Chelsky, J., Morel, C. y Kabir, M. 2013. "Investment Financing in the Wake of the Crisis: The Role of Multilateral Development Banks". Economic Premise No. 121. Washington DC: The World Bank.

Eichengreen, B. "Banking on the Brics". Project Syndicate, The World's Opinion Page. **13 de agosto, 2014.**

Griffith-Jones, S. 2014. "A Brics Development Bank: A Dream Coming True?". UNCTAD Discussion Papers No. 215. Ginebra: UNCTAD.

Halligan, L. "It's Time for the World to Adjust to China's Global Ambition". The Telegraph. **28 de marzo, 2015.**

Heilmann, S., Rudolf, M., Huotari, M. et al. 2014. "China's Shadow Foreign Policy: Parallel Structures Challenge the Established International Order". MERICS China Monitor No. 18. Berlín: Mercator Institute for China Studies.

Hirschman, A. O. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge: Harvard University Press.

Humphrey, C. 2015a. "Infrastructure Finance in the Developing World: Challenges and Opportunities for Multilateral Development Banks in 21st Century Infrastructure Finance". Working Paper Series. Seúl y Washington: The Global Green Growth Institute y The Intergovernmental Group of Twenty Four on Monetary Affairs and Development (G-24).

—. 2015b. "Developmental Revolution or Bretton Woods Revisited? The Prospects of the BRICS New Development Bank and the Asian Infrastruc-

ture Investment Bank". ODI Working Paper No. 418. Londres: Overseas Development Institute.

—. 2015c. "Are Credit Rating Agencies Limiting the Operational Capacity of Multilateral Development Banks?". Documento encargado por el G24 como parte de su programa de trabajo sobre la mejora del papel de los BMD en la financiación de las infraestructuras. Intergovernmental Group of Twenty-Four.

Humphrey, C. y Prizzon, A. 2014. "Guarantees for Development: A Review of MDB Operations". Londres: Overseas Development Institute.

Kempffmeyer, T. 2000 "A Larger Role for the Regional Development Banks". Briefing Paper No. 3/2000. Bonn: German Development Institute.

Mallaby, S. 2006. *The World's Banker: A Story of Failed States, Financial Crises, and the Wealth and Poverty of Nations*. Nueva York: Penguin Books.

OCDE. 2010. "Competition and Credit Rating Agencies". OECD Competition Law & Policy Report.

Ostrom, E. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.

Perlez, J. "US Opposing China's Answer to World Bank". The New York Times. **9 de octubre, 2014.**

Quah, D. 2011. "The Global Economy's Shifting Centre of Gravity". *Global Policy*. 2 (1): 3-9.

Reisen, H. y Garroway, C. 2014. *The Future of Multilateral Concessional Finance*. Berlín: BMZ y GIZ.

Rodrik, D. 2009. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.

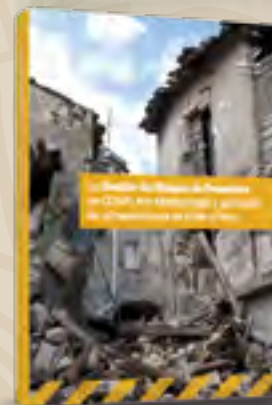
Sarkar, R. 2015. "Trends in Global Finance: The New Development (BRICS) Bank". *Loyola University Chicago International Law Review*. 13 (2): 89-103.



Programa Territorial de Integración (PTI) asociado al Túnel Binacional Agua Negra. Actividades realizadas en 2017 por parte de los equipos de Argentina y Chile para implementar acciones complementarias a la construcción del túnel.



Estudio coordinado por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas de Uruguay, con la participación de los países de América del Sur. Incluye el estado de situación de los ferrocarriles de carga de la región y analiza su potencial de integración.



Guía metodológica para incorporar la gestión de riesgo de desastres en la infraestructura de integración y establecer planes de recuperación de la conectividad.

Documentos elaborados por INTAL como Secretaría Técnica del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN) - UNASUR

www.cosiplan.org



La ruta del Pacífico

El vínculo
con Chile, Colombia,
México y Perú

Camilo Pérez-Restrepo
Centro de Estudios Asia-Pacífico
Universidad EAFIT¹

Casi todo lo que realice será insignificante, pero es muy importante que lo haga.

Mahatma Gandhi

LAS RELACIONES ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA PACÍFICO SE HAN EXPANDIDO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS CON EL FORTALECIMIENTO DE LOS VÍNCULOS DIPLOMÁTICOS, EL COMERCIO, LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA COOPERACIÓN ECONÓMICA. COMO UNA DE LAS ECONOMÍAS EMERGENTES DE ASIA, LA INDIA ESTÁ INMERSA EN ESTA DINÁMICA REGIONAL Y HA VISTO UNA EXPANSIÓN DE SUS REDES DE NEGOCIOS EN LOS MERCADOS LATINOAMERICANOS, EN PARTICULAR CON LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO.

Los BRICS, donde la India tiene una asociación directa con Brasil, han permitido a la India mantener una conexión con América Latina y proyectarse como un socio influyente en la región. Sin embargo, a raíz de diversas razones económicas y políticas, la India ha decidido impulsar sus relaciones con varias economías de la región, en especial con la Alianza del Pacífico (AP).

La AP, que fue constituida en 2011 entre Chile, Colombia, México y Perú, está entre las iniciativas de integración más dinámicas entre las economías latinoamericanas. Más allá de esto, fue concebida como una plataforma para articular los esfuerzos hacia la integración con la región de Asia Pacífico. Este nuevo enfoque coordinado ha motivado que las economías de la región se interesen por la AP, al punto que, dentro de los 49 observadores, nueve pertenecen a Asia Pacífico, entre ellas, la India.

La Declaración de Puerto Varas, firmada durante la XI Cumbre de la Alianza del Pacífico en Chile en julio de 2016, llamó a las economías miembros a trabajar en una agenda con los países observadores. Esto incluye la exploración de vías para promover el comercio, la inversión extranjera directa (IED) y la cooperación con las economías de Asia Pacífico, incluida la India. Los principales ámbitos de cooperación son la educación, la tecnología y la innovación, las

pymes y la facilitación del comercio. Los Diálogos de Alto Nivel en iniciativas de integración en Asia Pacífico celebrados en 2017 fueron un nuevo espacio para la articulación de estas ideas.

RELACIONES ECONÓMICAS

Las relaciones comerciales India-América Latina y el Caribe (ALC) han experimentado un notable auge, con un período de expansión desde el comienzo del siglo hasta el 2014, impulsadas no solo por el *boom* de las materias primas, sino, en especial, por el descubrimiento a ambos lados del Pacífico sobre las oportunidades que ofrecía el intercambio comercial. Aunque, en los años recientes y a tono con la tendencia general, el flujo comercial se ha reducido, la India sigue figurando como un socio estratégico para la región latinoamericana en Asia Pacífico. En 2016, las exportaciones de ALC a la India totalizaron US\$ 16.706 millones,

US\$ 16.706

MILLONES EXPORTÓ
EN TOTAL ALC
A LA INDIA EN 2016

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE ALC A LA INDIA (2012-2016), EN MILLONES DE US\$

EXPORTACIONES	2012	2013	2014	2015	2016
ALIANZA DEL PACÍFICO	7.634	9.794	8.432	5.019	4.612
MERCOSUR	6.806	4.299	20.026	12.481	10.661
OTROS	221	196	596	1.239	1.433
TOTAL ALC	14.661	14.290	29.053	18.739	16.706

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

mientras que sus importaciones desde este socio alcanzaron los US\$ 12.110 millones. Dicho superávit ha beneficiado a las economías de ALC en un escenario de déficit comercial con Asia Pacífico, en particular con China.

Las exportaciones de ALC a la India experimentaron un período de auge en los primeros años de este siglo, cuando pasaron de US\$ 1.576 millones en 2001 a una cifra récord de US\$ 29.053 millones en 2014. Sin embargo, desde el 2014, las exportaciones al mercado indio se han contraído en un 42%, en gran parte debido a los menores precios de las materias primas con las cifras reportadas para el año 2016.

Las importaciones de ALC desde la India experimentaron una tendencia similar: de US\$ 1.499 millones en 2001 a US\$ 16.338 millones en 2014. Estas importaciones incrementaron debido al aumento de las importaciones por parte de ALC de manufacturas de la India y por la llegada de empresas indias a la

región. Al igual que las exportaciones, las importaciones han experimentado una contracción en los años recientes, debido a un menor dinamismo en el consumo en ALC. Las importaciones de ALC desde la India tuvieron una disminución del 26% con respecto al 2014 (cuadros 1 y 2).

Existen dos importantes bloques comerciales en ALC: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Alianza del Pacífico. Las exportaciones del MERCOSUR a la India han sido mayores, a la vez que las de la AP tuvieron un crecimiento más rápido durante la última década y su contracción ha sido ligeramente menor. Pese a la situación coyuntural de los años recientes, la expansión de las exportaciones sugiere que se ha dado el mencionado descubrimiento de un vínculo que podría ir en aumento, en un esquema en que la región esté ganando importancia como proveedora estratégica para la India.

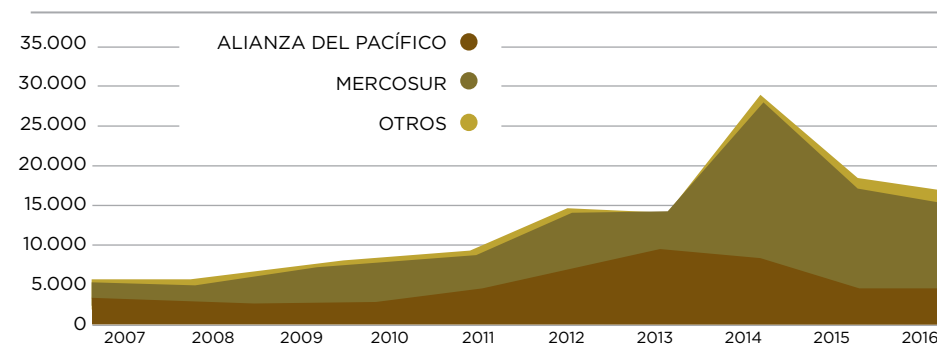
Las importaciones ofrecen una pers-

CUADRO 2
IMPORTACIONES DE ALC DESDE LA INDIA (2012-2016), EN MILLONES DE US\$

IMPORTACIONES	2012	2013	2014	2015	2016
ALIANZA DEL PACÍFICO	5.528	5.474	6.614	6.920	6.761
MERCOSUR	6.283	7.662	7.853	5.596	3.556
OTROS	1.858	2.006	1.870	2.182	1.793
TOTAL ALC	13.669	15.142	16.338	14.698	12.110

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ALC A LA INDIA DESDE 2007
(EN MILLONES DE US\$)



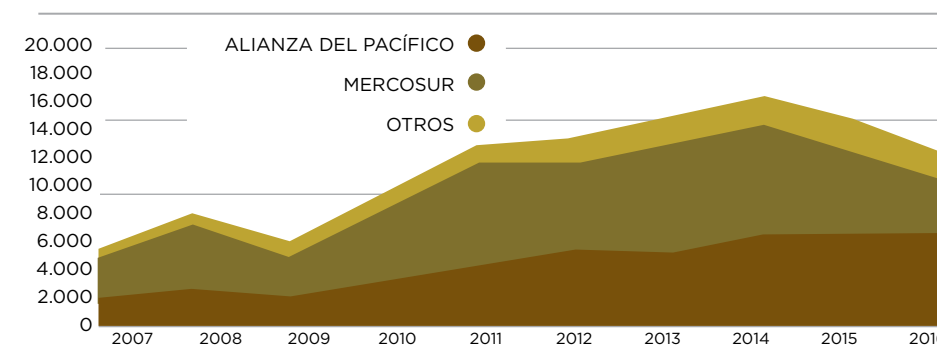
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

pectiva similar. Sin embargo, en este caso, la AP es un mercado más importante para la India. Además, pese a la coyuntura, las importaciones de este grupo desde la India han mantenido su dinamismo (gráficos 1 y 2).

Las mayores exportaciones a la India entre las economías de la AP en el año 2016 se originaron en México con US\$ 2.056 millones -45% de las ex-

portaciones de la AP a la India en este año-. El segundo socio fue Chile, mientras que Perú y Colombia tuvieron una menor participación. En todos los casos se observa una disminución en el valor con respecto al 2012. Sin embargo, cabe anotar que, pese a esta situación, tanto México como Perú lograron aumentar sus exportaciones a la India en 2016 (cuadro 3 y gráfico 3).

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ALC DESDE LA INDIA DESDE 2007
(EN MILLONES DE US\$)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

CUADRO 3
EXPORTACIONES DE MIEMBROS DE LA AP A LA INDIA (2012-2016), EN MILLONES DE US\$

	2012	2013	2014	2015	2016
ALIANZA DEL PACÍFICO	7.634	9.794	8.432	5.019	4.612
CHILE	2.564	2.245	2.706	2.004	1.401
COLOMBIA	1.363	2.993	2.739	550	226
MÉXICO	3.322	3.963	2.666	1.788	2.056
PERÚ	387	593	321	676	930

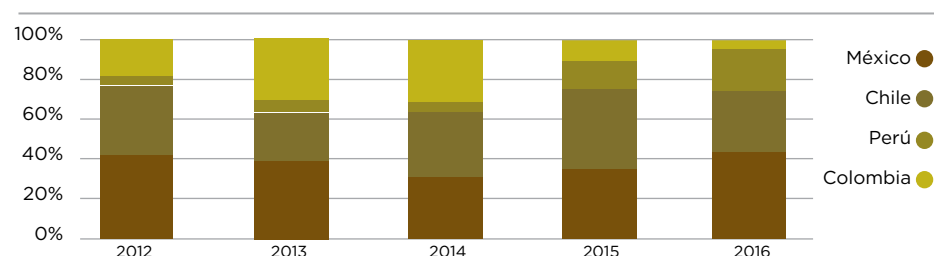
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

Las importaciones de la AP desde la India también ofrecen algunas consideraciones interesantes. Reflejando en parte su escala, el mercado más importante para los productos indios en la región fue México, con importaciones valoradas en US\$ 4.286 millones –el 63% de las importaciones de la AP de la India– en 2016. El segundo destino para las importaciones realizadas desde la India fue Colombia, mientras que las importaciones realizadas por Perú y Chile fueron menores. Las importaciones mexicanas fueron también las que tuvieron un mayor crecimiento en los últimos cinco años, incluso en el período 2015-2016, cuando las importaciones del grupo desde la India se contrajeron (cuadro 4 y gráfico 4).

En 2016, el mercado indio adquirió tan solo el 0,9% de las exportaciones de la AP al mundo. El miembro de la AP para el cual la India tuvo una mayor relevancia como destino de exportaciones fue Perú, con 2,6% de sus exportaciones a la India. Esta cifra contrasta con México, que solo envió el 0,5% de sus exportaciones a este mercado (ver cuadro 5).

Desde la perspectiva de las importaciones, se observa una situación similar. Por una parte, solo el 1,3% de las importaciones de la AP provino de la India. Por otro lado, al igual que en las exportaciones, el mercado de la AP con mayor dependencia de las importaciones de la India fue Perú, mientras que el de menor importancia relativa fue México (cuadro 6).

GRÁFICO 3
DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA AP A LA INDIA (2012-2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

CUADRO 4
IMPORTACIONES DE MIEMBROS DE LA AP DESDE LA INDIA (2012-2016), EN MILLONES DE US\$

	2012	2013	2014	2015	2016
ALIANZA DEL PACÍFICO	5.528	5.474	6.614	6.920	6.761
CHILE	711	738	682	720	726
COLOMBIA	1.124	1.144	1.369	1.199	946
MÉXICO	2.951	2.868	3.727	4.067	4.286
PERÚ	742	724	836	935	803

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

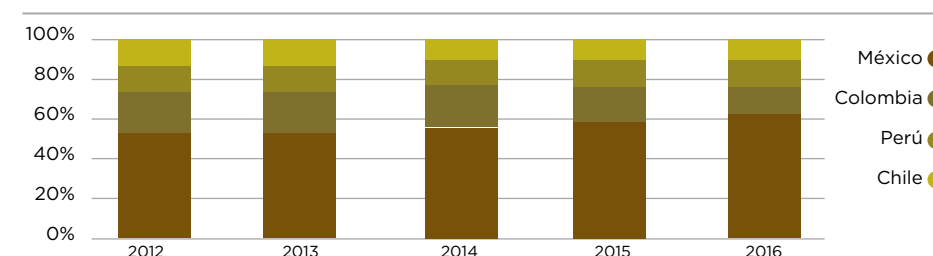
Dado que la AP tiene un compromiso particular con la región de Asia Pacífico es interesante ver las exportaciones a la India en relación con las exportaciones de la AP a esta región.² Según cifras del 2016, la India fue el destino del 7,1% de las exportaciones de la AP a Asia Pacífico y desempeñó un papel relevante en las exportaciones de México y de Colombia a esta región. Con respecto a las importaciones, Colombia es el miembro de la AP cuya mayor proporción de importaciones originadas en la región de Asia Pacífico proviene de la India, mientras que los demás países de la AP, en especial México y Chile, tienen proveedores en la región Asia Pacífico más diversos.

Un elemento importante de la co-

yuntura reciente es el cambio en el signo de la balanza comercial entre la India y la AP. Hasta 2014 el bloque latinoamericano tuvo un saldo superavitario, que en 2015-2016 se revirtió. La AP tuvo un déficit comercial con la India de US\$ 2.149 millones en 2016. Sin embargo, dos de sus miembros, Chile y Perú, lograron saldos positivos. El deterioro de la balanza comercial de la AP con la India se ha dado por la suma de dos factores, por una parte, por el menor dinamismo de las exportaciones colombianas a la India, explicado por la caída de los precios de las materias primas, y por otra parte, debido al aumento de las importaciones mexicanas.

Es posible argumentar esto si se tiene en cuenta que, en 2016, las materias

GRÁFICO 4
DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LA AP DESDE LA INDIA (2012-2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

CUADRO 5
IMPORTANCIA DE LA INDIA COMO DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA AP AL MUNDO Y ASIA PACÍFICO (2012-2016), EN PORCENTAJES

	2012	2013	2014	2015	2016
PARTICIPACIÓN DE LA INDIA EN EXPORTACIONES MUNDIALES					
ALIANZA DEL PACÍFICO	1,4	1,8	1,5	1	0,9
CHILE	3,3	2,9	3,5	3,2	2,3
COLOMBIA	2,3	5,1	5	1,5	0,7
MÉXICO	0,9	1	0,7	0,5	0,5
PERÚ	0,8	1,4	0,8	2	2,6
PARTICIPACIÓN DE LA INDIA EN EXPORTACIONES A ASIA PACÍFICO					
ALIANZA DEL PACÍFICO	10,1	12,7	11	8	7,1
CHILE	6,7	6,1	7,1	6,4	4,6
COLOMBIA	20,1	32,7	27,6	12,9	8,7
MÉXICO	19,1	21,6	15,4	11,2	11,1
PERÚ	2,9	4,7	2,9	6,1	7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

primas representaron el 69,2% de las exportaciones de la AP a la India, mientras los productos con mayor valor agregado tuvieron baja participación (gráfico 5).

En comparación con el resto de las economías de la AP, y dada la amplitud de su canasta exportadora, México es el país que vende bienes de mayor elaboración a la India. En 2016, el 21,9% de las exportaciones mexicanas a la India eran bienes de capital y el 2,6% eran bienes de consumo. Esta situación podría contrastarse con Chile, el país con menos exportaciones de valor agregado a la India, ya que 89,2% de ellas son materias primas. Los altos valores de los bienes intermedios en Colombia requieren análisis adicionales, porque podrían indicar la posible articulación de sus productores en algunas cadenas de valor en la India.

De hecho, un análisis sectorial del comercio entre la India y la AP revela que la mayoría de las exportaciones de los países latinoamericanos a la India son productos básicos. Las mayores ex-

portaciones de la AP a la India fueron los combustibles, que representaron 34,8%; seguido por minerales. De hecho, la industria más importante de exportación a la India para Chile fueron los minerales; para México y Colombia, los combustibles; mientras que para Perú fueron piedra y vidrio. Sin embargo, los datos sugieren que sectores con valor agregado, como la maquinaria en México, la industria de plástico en Colombia y la industria química de Chile y Perú, tienen potencial para posicionarse en la India (cuadro 7).

Por otra parte, las importaciones procedentes de la India se componen, en gran parte, de productos con alto valor agregado. Los bienes de consumo representaron el 39% y los bienes de capital, el 20%. Colombia es el mercado donde los bienes de capital tienen una mayor participación, ya que corresponden al 35% de sus importaciones desde la India. Los países con mayores importaciones de bienes intermedios proce-

CUADRO 6
IMPORTANCIA DE LA INDIA COMO ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE LA AP DESDE EL MUNDO Y ASIA PACÍFICO (2012-2016), EN PORCENTAJES

	2012	2013	2014	2015	2016
PARTICIPACIÓN DE LA INDIA EN LAS IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO					
ALIANZA DEL PACÍFICO	1	1	1,1	1,3	1,3
CHILE	0,9	0,9	0,9	1,1	1,2
COLOMBIA	1,9	1,9	2,1	2,2	2,1
MÉXICO	0,8	0,8	0,9	1	1,1
PERÚ	1,8	1,7	2	2,5	2,2
PARTICIPACIÓN DE LA INDIA EN LAS IMPORTACIONES DESDE ASIA PACÍFICO					
ALIANZA DEL PACÍFICO	3,4	3,2	3,6	3,7	3,7
CHILE	3,1	3	2,9	3,2	3,4
COLOMBIA	7,2	7	7,4	7,7	7,1
MÉXICO	2,6	2,4	2,9	3	3,2
PERÚ	5,5	5,1	5,8	6,6	6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

dentos de la India fueron Colombia y Perú, lo que podría servir de indicador de la existencia de cadenas de valor potenciales en las que se incorporen insumos indios (gráfico 6).

Las mayores importaciones de la AP desde la India fueron los vehículos, los metales y los textiles y confecciones. De hecho, los vehículos fueron el mayor sector de importación desde la India para Chile, Colombia y México, mientras que los metales representaron las mayores importaciones para Perú (cuadro 8).

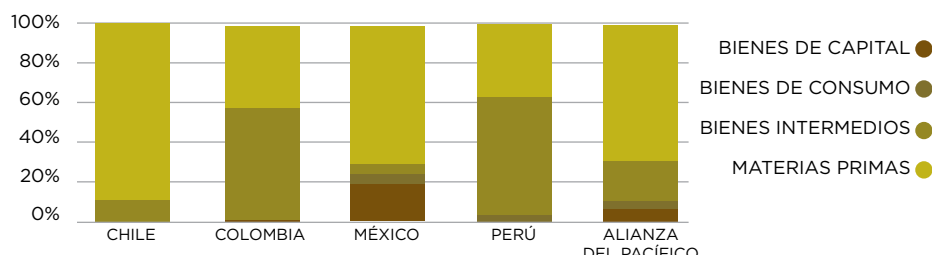
Los flujos comerciales de piezas y componentes (PyC) se utilizan a menudo como un indicador de la existencia de cadenas de valor globales en las industrias de mayor valor agregado. Las cifras entre la India y la AP revelan que ese comercio sigue siendo muy bajo aunque con crecimientos incipientes, sobre todo del lado de las compras de la AP.

Según cifras de 2016, las exportacio-

nes de PyC de las economías de la AP a la India fueron de US\$ 119 millones –tan solo el 2,2% de las exportaciones a este mercado asiático–. La mayoría de las exportaciones de PyC de la AP a la India fueron equipos eléctricos, autopartes y piezas para computadoras originadas en México (cuadro 9).

Las importaciones de PyC ofrecen indicios sobre la incorporación de piezas indias en las manufacturas de la AP. Según cifras de 2016, las economías de la AP importaron desde la India US\$ 938 millones en PyC –es decir, el 13,9% de las importaciones del grupo desde este país–. De nuevo, el protagonista fue México, destino del 73,7% de este tipo de productos, con Chile revelando algún incremento relevante. La importación de PyC desde la India creció un 48% durante los últimos cinco años, una cifra mayor a la de las importaciones totales. Esto sugiere que más compañías de la AP están utilizando de forma incremental PyC de la India en sus procesos de

GRÁFICO 5
NIVELES DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES DE LA AP A LA INDIA EN 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WITS (2017).

producción. Las importaciones de PyC estuvieron concentradas en productos como autopartes y piezas para maquinaria industrial (cuadro 10).

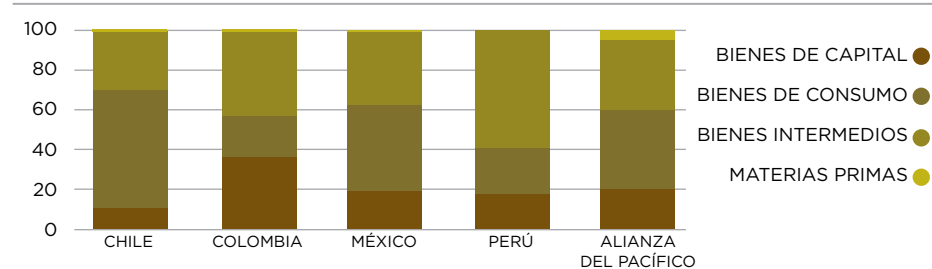
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La expansión de los flujos de inversión extranjera (IED) entre la India y ALC es un factor que ha contribuido al crecimiento del comercio entre este gigante asiático y la región. Según datos del Ministerio de Relaciones Exteriores de la India (2015), el Banco Central de la India (2017) y el *Financial Times* (2016) (fDi Markets), la IED india en ALC ascendió a más de US\$ 12.000 millones en el período 2003-2016, con concentración en Brasil, México y algunos destinos en el Caribe. Los sectores más atractivos para

la IED india fueron TIC, minería, metales, agricultura, agroquímicos y farmacéuticos. Por su parte, la inversión de ALC en la India superó los US\$ 3.000 millones en el mismo período, procedentes principalmente de empresas brasileñas, mexicanas y peruanas. La mayor parte de la IED de ALC en la India se dirigió a los sectores automotriz y químico (Ministerio de Relaciones Exteriores de la India, 2015).

La IED india en las economías de la AP es solo una fracción de las inversiones de esta economía asiática en ALC. Según datos de fDi Markets y el Banco Central de la India, la IED india en la AP ascendió a US\$ 868 millones durante todo el quinquenio 2012-2016. Esta IED es aún muy limitada considerando que la AP recibió cerca de US\$ 58.845 millones solo en 2016, e incluso si se compara con

GRÁFICO 6
NIVELES DE PROCESAMIENTO DE IMPORTACIONES DE LA AP DESDE LA INDIA EN 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WITS (2017).

CUADRO 7
DISTRIBUCIÓN POR INDUSTRIAS DE EXPORTACIONES DE LA AP A LA INDIA EN 2016, EN PORCENTAJES

	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	ALIANZA DEL PACÍFICO
COMBUSTIBLES	2,6	41,9	66,7	3,1	34,8
CUEROS Y PIELES	0	0,1	0,1	0,2	0,1
MADERA	3,4	1,9	0,1	0	1,4
MAQUINARIA	0,1	0	17,9	0,2	7,6
METALES	4,5	1,2	2	0,9	2,6
MINERALES	83,7	0	2,2	35,6	32,8
MISCELANEOS	0	0,1	3,6	0	1,5
PIEDRAS Y VIDRIO	0	52,1	1	58,4	14,1
PLÁSTICO O CAUCHO	0	2,4	0,6	0	0,6
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
PRODUCTOS QUÍMICOS	2,9	0,1	2,2	0,5	2
REINO VEGETAL	2,1	0	0,7	0,5	1
TEXTILES Y CONFECCIONES	0	0	0,1	0,3	0,1
VEHÍCULOS	0,5	0	2,7	0	1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WITS (2017).

la realizada por otras economías asiáticas, como Japón, China y Corea del Sur, que tienen mayores flujos de inversión a la región. La evolución de estas inversiones puede observarse en el gráfico 7.

La mayor parte de la IED india en la AP se destinó a México, que recibió cerca de US\$ 587 millones –el 62% de la IED india en el grupo–, seguido por Chile, con el 25%, mientras que la participación de Colombia y Perú fue menor (gráfico 8).

La distribución en términos de industrias también es muy ilustrativa. Los sectores más atractivos fueron el au-

tomotriz (OEM)³, que recibió US\$ 331 millones –el 35% de la IED india en la AP–, y las autopartes, que totalizaron US\$ 146 millones –equivalentes al 15%–. Otras industrias relevantes para la IED india incluyeron: otros equipos (OEM), *software* y los servicios de TIC, y el sector farmacéutico (gráfico 9).

Los valores de la IED de la AP en la India son más bajos, con solo US\$ 128,9 millones durante el período 2012-2016. Esas inversiones se originaron en su mayoría en México y Chile y se concentraron en la producción de autopartes, in-

CUADRO 8
DISTRIBUCIÓN POR INDUSTRIAS DE IMPORTACIONES DE LA AP DESDE LA INDIA EN 2016, EN PORCENTAJES

	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ	ALIANZA DEL PACÍFICO
COMBUSTIBLES	0,2	0,2	0	0,2	0,1
CUEROS Y PIELES	6,3	0,2	0,2	0,7	1,1
MADERA	0,3	0,2	0,5	0,3	0,4
MAQUINARIA	6,3	4,9	7,3	4,6	6,3
METALES	17,4	9,6	16,4	28,9	17,1
MINERALES	0	0	0	0	0
OTROS	1,4	1,6	1,1	0,9	1,2
PIEDRAS Y VIDRIO	1	0,9	1,2	0,7	1
PLÁSTICO O CAUCHO	4,8	4,3	3,6	5,6	4,2
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	0,8	0,1	0,2	0,4	0,3
PRODUCTOS QUÍMICOS	13,1	17,4	14,5	11,7	14,5
REINO VEGETAL	2,3	0,7	2,2	0,8	1,7
TEXTILES Y CONFECCIONES	22	16,8	10,3	24,5	15,1
VEHÍCULOS	24	43,2	42,5	20,7	37,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de WITS (2017).

CUADRO 9
EXPORTACIONES DE PIEZAS Y COMPONENTES DE LA AP DESDE LA INDIA (2012-2016), EN MILLONES DE US\$

	2012	2013	2014	2015	2016	%
ALIANZA DEL PACÍFICO	131,2	181	174,4	203,4	119	100
CHILE	0,2	0,2	0,5	0,4	0,3	0,3
COLOMBIA	0,3	0,2	0,1	0,2	1,3	1,1
MÉXICO	130,2	180,3	172,6	202,3	116,6	98
PERÚ	0,5	0,4	1,2	0,5	0,8	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

dustria química y caucho. En el caso de la IED, el vínculo India-AP es un espacio por descubrir.

BARRERAS COMERCIALES

América Latina ha experimentado una oleada de negociaciones de acuerdos comerciales durante las últimas dos décadas con miembros de la AP, en particular Chile y Perú, encabezando el proceso. En los últimos años, la negociación de acuerdos comerciales ha ido más allá del enfoque regional y ha adquirido una dimensión transpacífica. En la actualidad, las economías de las AP cuentan con más de 20 acuerdos de libre comercio con sus socios en la región de Asia Pacífico. Sin embargo, las rela-

ciones India-ALC no han experimentado las mismas tendencias y a la fecha solo existen acuerdos con dos de sus socios latinoamericanos: el acuerdo comercial con Chile en vigor desde 2007 y un acuerdo preferencial con el MERCOSUR desde el 2009. Esta falta de liberalización del comercio es a la vez el resultado de la política comercial india, las preocupaciones industriales en América Latina y la falta de conocimiento de las oportunidades potenciales.

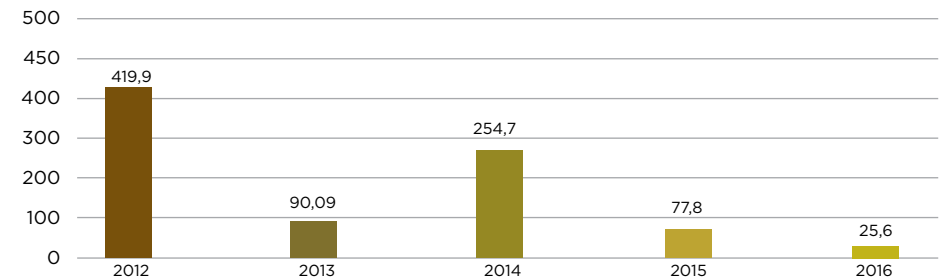
En 2010, la India y Chile buscaron un acuerdo comercial más ambicioso. Esto llevó a cuatro años más de negociaciones, que concluyeron en octubre de 2014. Este acuerdo comercial ampliado entre la India y Chile entró en vigor en septiembre de 2016. Entretanto, la India ha propuesto a otras naciones latinoa-

CUADRO 10
IMPORTACIONES DE PIEZAS Y COMPONENTES DE LA AP DESDE LA INDIA (2012-2016), EN MILLONES DE US\$

	2012	2013	2014	2015	2016	%
ALIANZA DEL PACÍFICO	635,1	614,1	701,7	904,1	937,8	100
CHILE	33,2	33,1	32,3	82,1	114,4	12,2
COLOMBIA	48	58,9	57,2	64	65,7	7
MÉXICO	518,9	474,4	550,8	706,8	690,8	73,7
PERÚ	35	47,7	61,4	51,2	67	7,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INTrade (2017).

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES DE LA INDIA EN LA AP (2012-2016), EN MILLONES DE US\$



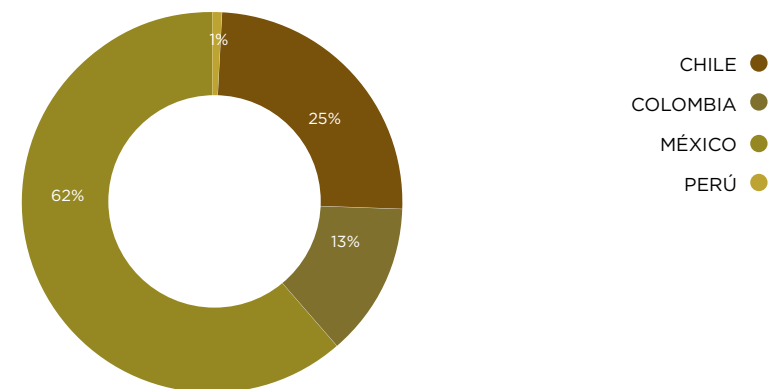
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Financial Times (2016) y el Banco Central de la India (2017).

mericanas, especialmente a los demás miembros de la AP, la posibilidad de negociar acuerdos preferenciales similares. Dentro de estos, Perú es el que más ha avanzado. En enero de 2017 se anunció el comienzo de las negociaciones y se programó la primera ronda de negociaciones para junio del mismo año. Los alcances de los acuerdos existentes son descriptos en el cuadro 11.

Cabe destacar que, pese a la nego-

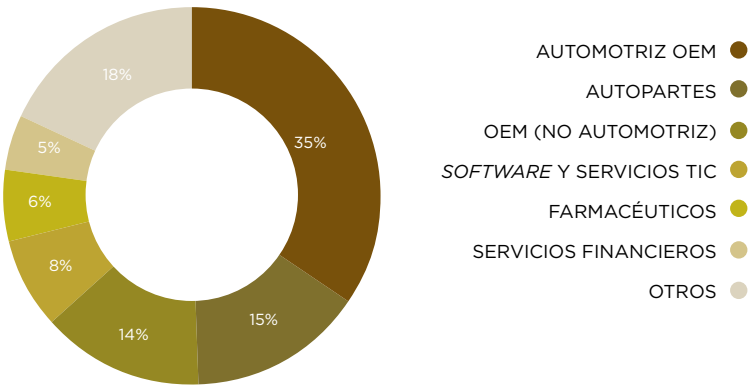
ciación de los acuerdos, los aranceles al comercio entre la India y la AP siguen siendo elevados. Basándose en la información de aranceles (AHS)⁴ del Banco Mundial-WITS, ponderando al comercio, Colombia es el miembro de la AP cuyas exportaciones pagan actualmente los aranceles más bajos para acceder a la India, mientras que Chile, pese a su acuerdo comercial, pagó los mayores aranceles. Esto se debe, en gran parte,

GRÁFICO 8
DISTRIBUCIÓN POR PAÍS DE LA IED DE LA INDIA EN LA AP (2012-2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Financial Times (2016) y el Banco Central de la India (2017).

GRÁFICO 9
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED DE LA INDIA EN LA AP (2012-2016)



Nota: OEM = fabricantes de equipos originales.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Financial Times (2016) y el Banco Central de la India (2017).

a que los sectores más protegidos en la India fueron la industria alimentaria, el sector automotriz, los textiles y las confecciones. Por otro lado, los aranceles a materias primas –sectores como metales, minerales, combustibles– son relativamente bajos.

Desde la perspectiva de la AP como destino para los productos de la India, Perú cobra un arancel más bajo, mientras que Colombia y México tienen una mayor protección hacia las importaciones desde la India. El análisis sectorial revela que los vehículos son los productos de la India que enfrentan mayores barreras arancelarias al entrar a los

mercados de la AP. Sin embargo, vale la pena anotar que otros productos de valor agregado procedentes de la India, tales como maquinaria, equipos eléctricos y productos de la industria química, pudieron acceder a los mercados de la AP con aranceles más bajos.

MAYOR PROMOCIÓN COMERCIAL

Las relaciones entre América Latina y Asia Pacífico han crecido en las últimas décadas con cierta expansión de los vínculos diplomáticos, el comercio, la IED y la cooperación económica mutua. Desde su creación en 2011, la AP ha buscado posicionarse como un actor central en estas relaciones, con el objetivo de convertirse en una plataforma para articular los esfuerzos de sus miembros hacia la integración económica y comercial con Asia Pacífico.

La Declaración de Puerto Varas, firmada en 2016, ha alentado a los países miembros a explorar vías para promover el comercio, la IED y la cooperación

CUADRO 11
ALCANCES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES ENTRE LA INDIA Y AMÉRICA LATINA

ASUNTO	CARACTERÍSTICAS
ACCESO A MERCADOS PARA BIENES	INDIA-CHILE SU ACUERDO COMERCIAL ORIGINAL VIGENTE DESDE 2007 ADOPTÓ UNA LISTA POSITIVA DE ELIMINACIÓN ARANCELARIA Y UN MARGEN DE PREFERENCIA ENTRE EL 10% Y EL 50%. LA VERSIÓN REVISADA DESDE 2016 AUMENTÓ LA OFERTA CHILENA A 1.031 PRODUCTOS CON UN MARGEN PREFERENCIAL DE HASTA 100% (INCLUYENDO ALGUNOS ALIMENTICIOS Y AGRÍCOLAS), MIENTRAS QUE LA OFERTA INDIA SE INCREMENTÓ A 1.798 PRODUCTOS (PRINCIPALMENTE FARMACÉUTICOS, QUÍMICOS Y MAQUINARIA). INDIA-MERCOSUR SU ACUERDO EN VIGOR DESDE 2009 OFRECE CONCESIONES ARANCELARIAS A 450 PRODUCTOS DEL MERCOSUR (PRINCIPALMENTE ALIMENTICIOS, QUÍMICOS, PIELES, MAQUINARIA Y EQUIPO) PARA ACCEDER AL MERCADO INDIO. TAMBIÉN OFRECE UN TRATO PREFERENCIAL A 452 PRODUCTOS INDIOS (PREPARACIONES ALIMENTICIAS, MAQUINARIA Y EQUIPOS ELÉCTRICOS) PARA ACCEDER AL MERCADO DEL MERCOSUR.
SERVICIOS	NO INCLUIDO.
INVERSIÓN EXTRANJERA	NINGUNA DISPOSICIÓN (LA INDIA TIENE TRATADOS DE INVERSIÓN BILATERALES CON MÉXICO Y COLOMBIA EN VIGOR DESDE 2008 Y 2012, RESPECTIVAMENTE).
FACILITACIÓN DEL COMERCIO	SOLO EL ACUERDO INDIA-CHILE EN VIGOR DESDE 2009 INCLUYE CLÁUSULAS SOBRE MSF, OTC Y COOPERACIÓN ADUANERA.
POLÍTICA DE COMPETENCIA	NO INCLUIDO.
PROPIEDAD INTELECTUAL	NO INCLUIDO.
COMPRAS PÚBLICAS	NO INCLUIDO.

Fuente: Elaboración propia a partir de Wignaraja, Ramizo y Burmeister (2012) y textos de acuerdos consignados en SICE (2016).

con los miembros observadores, incluida la India. Esta situación coincide con las reformas estructurales promovidas por el gobierno de Modi y la intención de impulsar sus relaciones con ALC, con lo que se crea un escenario en el que ambas partes están interesadas en tender puentes entre ellas.

La promoción comercial requiere un análisis de la situación actual y de las perspectivas futuras. La India es hoy un mercado importante para la AP en la región Asia Pacífico. Sin embargo, la región tiene un déficit con la India desde 2015, debido a que las exportaciones del grupo están concentradas en materias primas, mientras que es importadora de productos manufacturados de alto valor agregado. Esta concentración de las

exportaciones ha dejado a la AP en una posición vulnerable a los choques de la demanda en la India y a la fluctuación de los precios de las materias primas en los mercados internacionales.

A pesar del escenario actual de contracción de las exportaciones de la AP a la India, se espera que las reformas estructurales generen una serie de oportunidades para las economías de la AP. El crecimiento económico de la India puede generar un resurgimiento gradual de la demanda de productos mineros y energéticos, un aumento de la demanda de productos alimenticios y podría impulsar la IED de las empresas indias en mercados emergentes.

Además, hay algunos sectores dinámicos en las economías de la AP

20%
DE LAS IMPORTACIONES
DE LA AP DESDE LA
INDIA SON BIENES
DE CAPITAL

que podrían liderar la expansión del comercio de productos de valor agregado. Existen ejemplos de empresas de maquinaria, equipos electrónicos y autopartes en México; productores de plástico y caucho de Colombia; y de la industria química en Chile y Perú que exportan de manera exitosa sus productos al mercado indio. El aumento en las importaciones de PyC también sugiere que más empresas de la AP, en particular en el sector automotriz, están utilizando los PyC indios en sus procesos de producción y, por lo tanto, están avanzando hacia la integración en cadenas de valor. Ahora el desafío es crear una dinámica similar para las exportaciones.

Existe una correlación con estas cadenas de valor y la IED india en las economías de la AP. Si bien la IED india en la región sigue siendo limitada, los inversionistas indios se han convertido en actores relevantes en sectores productivos como la industria automotriz, los servicios de *software* y el sector farmacéutico en la AP. Estas industrias tienen un importante potencial de generar empleos y exportaciones para sus economías anfitrionas.

Las economías de la AP, en particu-

lar Chile y Perú, han recurrido a la negociación de acuerdos de libre comercio con sus socios en Asia Pacífico. Sin embargo, esta no ha sido la situación con la India, con la cual solo Chile tiene un acuerdo comercial, que a pesar de su reciente actualización en 2016 sigue siendo limitado. Se ha sumado a este grupo Perú, que en 2017 ha lanzado sus negociaciones para tener un acuerdo comercial con este socio asiático. Debido a esta falta de profundidad de los mecanismos, sectores como la industria alimentaria, los textiles y confecciones y los vehículos aún imponen altos aranceles y limitan los flujos.

Aprovechando estas oportunidades, las economías de la AP deben diversificar sus exportaciones a la India, en particular explotando su potencial de integración a cadenas de valor y continuar atrayendo IED india hacia sectores productivos. Este logro requiere que la región logre avances significativos en su competitividad, infraestructura e innovación. Estas necesidades son precisamente las áreas que deberían ser priorizadas en la construcción de una agenda de cooperación y de promoción comercial más compleja entre la AP y la India en los próximos años. 🇮🇳

NOTAS

¹ Correo electrónico: cperezr1@eafit.edu.co.

² Como Asia Pacífico se considera en este caso a las 18 economías más importantes de la región: Australia, Brunéi Darussalam, Camboya, China, Corea del Sur, Filipinas, Japón, Hong Kong, India, Indonesia, Laos, Malasia, Birmania, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, China Taipéi y Vietnam.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial. 2016. *Uttar Pradesh - Poverty, Growth and Inequality*. Washington DC: World Bank Group.

Banco Central de la India. 2017. "Data on Overseas Investment". Consultado: 20 de mayo. <http://www.rbi.org.in/Scripts/Statistics.aspx>.

Financial Times. 2016. "FDI Markets online database". Consultado: 22 de septiembre. <https://www.fdimarkets.com/>.

INTrade. 2017. "Estadísticas comerciales detalladas". Consultado: 20 de mayo. <http://www.INTradebid.org/dataset/cnsConsultaCompletaNew.aspx?lang=ESP>.

Ministerio de Relaciones Exteriores de la India. "Doing

³ Fabricantes de equipos originales.

⁴ El Banco Mundial-WITS usa el concepto de arancel efectivamente aplicado, que se define como el arancel más bajo disponible. Si existe un arancel preferencial, se usará como el arancel efectivamente aplicado. De lo contrario, se usará el arancel NMF aplicado.

Business with Latin America & the Caribbean". Government of India. **6 de noviembre, 2015.**

SICE. 2016. "Acuerdos comerciales en vigor". OEA. Consultado: 22 de septiembre. http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp.

Wignaraja, G., Ramizo, D. y Burmeister, L. 2012. "Asia-Latin America Free Trade Agreements: An Instrument for Inter-Regional Liberalization and Integration?". ADBI Working Paper Series No. 382. Tokio: Asian Development Bank Institute.

WITS. 2017. "Estadísticas comerciales de la India". Consultado: 20 de mayo. <http://wits.worldbank.org/>.



Un análisis detallado del impacto en las economías latinoamericanas de las nuevas tecnologías exponenciales



La nueva normalidad de la economía China y el futuro de la complementariedad con América Latina y el Caribe



Inspirados por la encíclica *Laudato Si'* expertos mundiales plantean opciones concretas para avanzar en una eco-integración

www.iadb.org/intal



Oportunidades comerciales a nivel regional

Soraya Caro Vargas¹
Universidad Externado de Colombia

Hemos visto muchos años de progreso indio, y eso es atribuible a la energía y el genio del pueblo indio y la cultura india.

John Kenneth Galbraith

EL ARTÍCULO DESCRIBE LAS OPORTUNIDADES QUE SE ABREN PARA LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO A NIVEL REGIONAL, SEGÚN LAS DISTINTAS REGIONES DE INDIA, Y A NIVEL SECTORIAL, EN UNA POLÍTICA DE FORTALECIMIENTO DE LOS LAZOS CON EL PAÍS ASIÁTICO. DESDE LA INDUSTRIA AERONÁUTICA HASTA LA AUTOMOTRIZ, PASANDO POR LA FARMACÉUTICA, LA AUTORA ANALIZA LAS PRINCIPALES REGIONES QUE COMPOENEN LA ECONOMÍA INDIA Y SU POTENCIAL DE GENERAR COMPLEMENTARIEDADES.

El estudio de las dimensiones territorial y sectorial, incluyendo variables económicas y dinámica tecnológica, elementos demográficos y culturales, así como resultados en cuanto a la inclusión creciente de comunidades en estados y regiones, reduce los niveles de incertidumbre, facilita la gestión de las decisiones y la aceptación política de las mismas.

Entre India y los países latinoamericanos este enfoque es particularmente pertinente. A nivel de las instituciones multilaterales, centros de investigación y de la banca de inversión, siendo todavía reducido el esfuerzo de conocimiento desde esa perspectiva, se ha iniciado, durante el último lustro, un movimiento de profundización que va más allá de las tradicionales aproximaciones sobre la complementariedad entre recursos naturales de origen latinoamericano y bienes manufacturados por el país asiático. Este artículo se inscribe dentro de tal tendencia e intenta, a partir de trabajos recientes, señalar regiones, sectores y encadenamientos de alto potencial y multiplicación socioproductiva a través de los cuales se puedan redefinir los objetivos de la integración económica de Latinoamérica con India.

El objeto de estudio es extenso y complejo. Su análisis profundo requiere de la conformación de equipos multidisciplinarios en los dos subcontinentes

para solventar carencias de información detallada y de elaboración argumentativa que, hoy por hoy, inhiben construcciones *bottom-up* en los dos polos geográficos. Por ello, previa una semblanza del significado y alcance de la diversidad en India que hace imposible considerar a ese país como un solo mercado, se delimita el presente ejercicio de identificación de oportunidades a los países que conforman la Alianza del Pacífico (AP) y a siete de los estados más representativos en India en términos económicos y de desarrollo incluyente.

INTEGRACIÓN EN LA DIFERENCIA

Hacer negocios en la segunda nación más poblada de la tierra exige tener claro que no existe una única economía nacional india y que las dinámicas comerciales y regionales van más allá de las fuerzas del mercado. Las profundas diferencias al interior del país y frente a otras naciones irrumpen sin importar la perspectiva desde la cual quiera abordarse su estudio.

Identidad y unidad nacional

La región del Indostán alberga una civilización multicultural: pueblos con diferentes identidades que nunca estuvieron

22

LENGUAS DE USO
COMÚN RECONOCE LA
INDIA OFICIALMENTE

integrados en una unidad territorial con denominación propia y que, solo después de lograr su independencia (1947), asumen el reto de constituirse como nación con plena consciencia de la necesidad de salvaguardar, en las leyes y en la conformación del Estado, los derechos, costumbres y factores identitarios de cada comunidad, preservando así la unidad nacional.

India reconoce oficialmente 22 lenguas como aquellas de uso común en el territorio. En Calcuta se habla bengalí; en Deli, el hindi y el inglés; en Bombay, maharati; en Chennai, el tamil; en Aligarth, urdu; y así podemos seguir a través de una veintena de estados. Por otra parte, India es la casa de todos los credos mayores. Según el censo del 2011, el 79,8% de la población es hinduista, con mayoría en 28 estados; 14,2% es musulmana, la segunda población islámica en el mundo, pero en India solo con mayoría en 2 estados; el 2,3% son cristianos, con mayoría en 4 estados; la religión sij representa el 1,72%, con mayoría en un estado; los budistas, jainistas y zoroástricos cuentan también con un número importante de seguidores. A esta diversidad en materia filosófica se suma el ejercicio ancestral del sistema de castas, el cual, dejando de lado consideraciones occidentales, juega un papel que no puede ignorarse en la India emergente.

Poder político y estructura territorial

Mientras en América Latina prevalecen repúblicas de régimen presidencial y gobiernos descentralizados, en India,

desde su independencia, se ha consolidado uno de los federalismos más reconocidos en el orbe, probablemente por ser el único diseño posible para manejar el macroproceso de unidad en la diferencia.

De acuerdo con la Constitución, India se define como una unidad de 29 estados y 7 territorios; una república federal en la que se practica un esquema parlamentario y un sistema de gobierno democrático y secular. Durante las últimas elecciones generales en 2012, en la democracia más grande del mundo votaron 540 millones de personas, el 66,4% de aquellos habilitados para hacerlo. Votaron por 15.000 candidatos que representaron más de 500 agrupaciones políticas, la mayoría de ellas movimientos regionales que controlan su electorado y que apuestan a jugar un papel relevante en la integración ulterior de la coalición de Gobierno (Pinto Saavedra y Caro Vargas, 2016).

El país elige cada cinco años 545 miembros de la cámara baja (Lok Sabha) y 245 de la cámara alta. En esta última, 233 miembros son elegidos proporcionalmente por las asambleas legislativas regionales, que tienen responsabilidad directa sobre 66 áreas temáticas, entre las cuales están la salud pública, el orden público, la educación, la implementación de políticas activas, el desarrollo del comercio y la agricultura.

Los estados son un caleidoscopio de tendencias ideológicas y de modelos de gestión. Durante más de 34 años, por ejemplo, los comunistas gobernaron Bengala Occidental con un modelo proteccionista, limitante de los procesos de internacionalización, situación que cambió en el 2011. Al occidente del país, en Gujarat, gobierna la derecha hinduista en cabeza del BJP y hasta el 2013 representada por su líder Narendra Modi, hoy primer ministro de la nación. Estas diferencias en las formas de gobierno dejan

de ser simples matices y se constituyen en vectores fundamentales al momento de decidir hacer negocios en ese país.

Brechas regionales y gestión de la competitividad

La Llegada de Narendra Modi como primer ministro en el 2013 y su programa de industrialización para convertir a India en un centro global de la manufactura significó la rápida introducción de una nueva estrategia en materia de atracción de inversiones que se denominó “First Developed India” y que ha dado lugar a políticas activas de significativo alcance como Make in India, la cual propende por la focalización de esfuerzos en sectores de impacto global, así como por un esquema de asignación de recursos públicos en las regiones conocido como “Cooperative & Competitive Federalism”.

Esta nueva manera de incentivar la autonomía estatal, el crecimiento y la atracción de inversión ha dado resultados notables en un corto lapso. El federalismo cooperativo hace referencia a la relación del Gobierno de la Unión con los 29 estados en las áreas de legislación, administración y finanzas. Pero el cooperativismo ha sido siempre la estructu-

ra básica de la constitución india, de la organización social y comunitaria de su pueblo y, en muchos casos, de la gestión de sus grandes negocios. Lo innovador en el modelo del primer ministro es la introducción del concepto de “federalismo competitivo”, que focaliza el esfuerzo del poder central en diseñar incentivos para una sana emulación entre los 29 estados y 7 territorios en las áreas de comercio y atracción de inversiones y en favorecer con mayores flujos en el presupuesto anual a los estados que tuvieron mejor desempeño en la colocación de los recursos transferidos. Los estados, por su parte, se ocupan de crear las condiciones socioeconómicas y de infraestructura necesarias para atraer mayores fondos de inversión a sus territorios. Los estados tienen más responsabilidades y autonomía en las áreas de políticas públicas, planeación e implementación (Rossow, 9 de agosto, 2016).

Un importante instrumento para orientar esa estrategia estatal es el plan de acción de reformas (BRAP, por sus siglas en inglés), en el que se introducen 58 recomendaciones de reforma en diez áreas fundamentales para la facilitación de negocios y la atracción de inversión extranjera directa (IED). Los resultados del primer ejercicio (julio de 2015-junio

TABLA 1
CATEGORÍAS DE ESTADOS POR NIVEL DE IMPLEMENTACIÓN DE REFORMAS PARA FACILITACIÓN DE NEGOCIOS E IED

CATEGORÍA	ESTADOS
LÍDERES (90-100%)	ANDRA PRADESH, TELANGANA, GUJARAT, CHHATTISGARH, MADHYA PRADESH, HARYANA, JHARKHAND, RAJASTÁN, UTTARAKHAND, MAHARASHTRA, ODISHA Y PUNJAB
LÍDERES ASPIRACIONALES (70-90%)	KARNATAKA, UTAR PRADESH, BENGALA OCCIDENTAL Y BIHAR
REQUIEREN ACELERACIÓN (40-70%)	HIMACHAL PRADESH, TAMIL NADU Y DELI
REQUIEREN SALTO (0-40%)	KERALA, GOA, TRIPURA, DAMÁN Y DIU, ASSAM, DADRA Y NAGAR HAVELI, PUDUCHERRY, NAGALAND, MANIPUR, MIZORÁN, SIKIM, ARUNACHAL PRADESH, JAMU Y CACHEMIRA, CHANDIGARH, MEGALAYA, ISLAS ANDAMÁN Y NICOBAR, Y LAQUEDIVAS

Fuente: Press Information Bureau (2016a).

4,2%

FUE LA TASA
DE CRECIMIENTO
DEL PIB REAL DE LOS
PAÍSES BRICS

de 2016) muestran que la implementación nacional de las recomendaciones llegó a un 48,93%, tendencia mayor que el 38% registrado en la vigencia anterior. El Gobierno ha clasificado en cuatro categorías los estados, según su nivel de implementación de reformas para la facilitación de negocios (tabla 1). En 2015, India logró un salto significativo en materia de atracción de inversión extranjera en la modalidad de *green field*. Según el fDi Intelligence (2017), India reemplazó a China como destino de inversiones de capital al alcanzar la cifra de US\$ 63 mil millones y al introducir en la lista de las diez regiones más atractivas para invertir en el mundo a los estados de Gujarat, Maharashtra, Andra Pradesh, Karnataka y Jharkhand.

Por otra parte, ese país constituye el hecho demográfico más importante del planeta con 1.310 millones de personas. India crea el equivalente a un Brasil cada diez años. Si nos aproximamos a ella desde esa perspectiva, encontramos que en su territorio hay estados o ciudades que por sí solos podrían significar naciones enteras. En Utar Pradesh, por ejemplo, en un área de tan solo 240.928 km², habitan casi 200 millones de personas, con una densidad poblacional de 829 seres humanos por kilómetro cuadrado (Government of Uttar Pradesh, 2017). Es decir, en términos demográficos, es tan grande como Brasil. Sin embargo, ese mismo estado alberga 60 millones de pobres, según datos del Banco Mundial (2016).

El estado de Maharashtra, en un área

de 308.000 km², alberga 112 millones de personas, de las cuales un 45% viven en grandes urbes. En términos de población, es un estado comparable con México. Según Naciones Unidas (2015), tan solo en su capital, Bombay, habitan 17.712.000 personas, con una densidad poblacional de 30.000 seres humanos por km² (IBT, 2015). Gujarat, uno de los estados más pequeños del subcontinente, tanto en área como en población, es el de más alto crecimiento y el receptor de los mayores flujos de inversión extranjera en Asia. Puede compararse con la suma poblacional de Argentina y Ecuador (ver mapa 1).

ACOTANDO REGIONES EN INDIA Y AMÉRICA LATINA

Un estudio de prospectiva de McKinsey & Company (2014) analizó la evolución económica de las diferentes regiones indias con base en múltiples parámetros que explican las dimensiones económica, social y estructural (gráfico 1). Esa información, que es dinámica, permitió clasificar los estados en cuatro categorías: de muy alto rendimiento, como Goa o Deli, de alto rendimiento, como Gujarat, Haryana, Punjab; de rendimiento medio, como Andra Pradesh; y de bajo rendimiento, como Uthar Pradesh. La metodología permite observar la manera diversa en que se comporta el crecimiento a lo largo de la geografía económica de India, identificando sus potencialidades a 2025.

Una aproximación a las oportunidades económicas con significación en la agregación de valor entre los estados de India y América Latina exige entonces acotación y algo más que investigaciones basadas en el procesamiento de datos secundarios y variables agregadas. Para este artículo, el análisis se circunscribe a la identificación de oportu-

nidades entre los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico: Perú, Colombia, México y Chile y los estados indios de Maharashtra, Tamil Nadu, Gujarat, Haryana, Punjab, Andra Pradesh y Karnataka.

LA ALIANZA DEL PACÍFICO (AP)

Se selecciona por ser un agrupamiento joven de naciones que ha logrado en un corto lapso importantes resultados en términos de integración económica innovadora en América Latina. El grupo suma el 39% del PIB de la región, 53% del comercio y el 45% de los flujos de IED. En las cuatro economías habita el 36% de los latinoamericanos o 227 millones de personas. La AP debe diversificar sus mercados y socios estratégicos, y acelerar su proceso con India, país al que debe darse la atención debida desde los altos estamentos de los gobiernos.

Los países de la AP han sido consecuentes, con grados variables de profundidad, en la implementación de políticas activas para el desarrollo de una canasta de exportaciones con mayor valor agregado y nuevos escenarios para el flujo de inversiones de calidad entre India y la subregión.

Perú

En el caso de su sector agrícola, se observa cómo toman impulso los llamados *superfoods* o productos de alta calidad con gran aporte nutricional. Hay nuevas y mejores variedades en frutas, como las uchuvas, la granadilla y la uva. En hortalizas, es gran exportador de espárragos verdes, blancos y alcachofas en conserva. En granos se destacan las castañas y la quinua, además de hierbas, raíces y gran variedad de pescados. Los productos tradicionales, como café, cacao y brócoli, continúan abriéndose es-

pacios.

En la industria de alimentos crecen en importancia insumos como saborizantes y salsas. Aparecen también insumos agrícolas mayores, como los fertilizantes. En manufacturas diversas, el dinamismo se observa en envases y embalajes, materiales para la construcción, cosméticos y maderas (Prom Perú, 2016a). Los incentivos al desarrollo de servicios no tradicionales, particularmente en tecnologías de la información (TI), tienen renglones interesantes para el mercado indio, franquicias gastronómicas, desarrollo de videojuegos y servicios de ingeniería.

Con India, los flujos de inversión crecen de manera consistente. Cinco empresas indias invierten en minería en el país suramericano ofreciendo espacios a industriales peruanos del subsector de servicios mineros, quienes ya participan en la proveeduría de maquinaria y otro tipo de servicios a través de inversiones en Nueva Deli, Haryana y Rajastán. La industria de bebidas peruana ha logrado entrar en Maharashtra con una subsidiaria de AJE, mientras los grupos económicos y empresas del estado indio participan en el Perú en proyectos de minas de fosfato, en TI, productos farmacéuticos y cosméticos (Ministry of External Affairs, 2017).

Colombia

Pese a un conflicto armado de cinco décadas, que muestra una evolución positiva con la firma del Acuerdo General para la Terminación del Conflicto y la Construcción de una Paz Estable y Duradera entre el Gobierno y las FARC, es reconocido desde el 2000 como uno de los países más prósperos de Latinoamérica, importante para invertir y hacer negocios. Sin embargo, es una nación eminentemente urbana, en la que sus campesinos abandonaron el campo, la mitad de su territorio es improductivo y la riqueza de ese suelo, desconoci-

TABLA 2
COMERCIO ENTRE INDIA Y ALIANZA DEL PACÍFICO POR PORCENTAJE

EXPORTACIONES DE LA INDIA A LA AP		EXPORTACIONES DE LA AP A LA INDIA	
VEHÍCULOS AUTOMOTORES, TRACTORES, VELOCÍPEDOS, Y DEMÁS VEHÍCULOS TERRESTRES Y SUS PARTES	32,6%	COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACIÓN	59%
ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	8,7%	MINERALES METALÍFEROS Y CENIZAS	29%
PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	6,2%	MÁQUINAS, REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS	2%
ALGODÓN	5,1%	PERLAS FINAS NATURALES O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	2%
COBRE Y SUS MANUFACTURAS	4,6%	COBRE Y SUS MANUFACTURAS	1%
HIERRO Y ACERO	4,4%	MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y APARATOS DE GRABACIÓN	1%
MANUFACTURAS DE HIERRO Y ACERO	4,3%	SAL, AZUFRE, PIEDRAS, YESO, CALES Y CEMENTO	1%
MÁQUINAS, REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS	3,4%	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS Y PAPEL	1%
PLÁSTICO	2,9%	PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS	1%
PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	2,6%	HIERRO Y ACERO	1%
PRIMEROS 10	74,8%	PRIMEROS 10	98%

Fuente: India and the Pacific Alliance (2016).

da. Con todas las dificultades y tensiones propias de la reconciliación, el país cuenta con uno de los mapas mejor diseñados en el mundo para avanzar en un proceso de postconflicto. Su columna vertebral es una reforma agraria integral que busca reducir en 50% la pobreza del campo y que pretende la legalización de 7 millones de hectáreas en diez años y actualizar su catastro para construir un mercado seguro de la tierra que evite la continua expropiación. Se presenta una nueva agricultura basada en la diversificación, especialización y el valor añadido, así como en la construcción de infraestructura específica para posibilitar tales aspiraciones (Oficina del Alto Comisionado para la Paz, 2016). Según la Unidad de Planeación Rural Agrope-

cuaria (UPRA), las posibilidades de diversificación son claras en regiones de alta complejidad con las cuales no contó el país durante décadas. Solo 54% de la tierra disponible para actividades agrícolas en el Valle del Cauca tiene un uso adecuado, el resto debe ser reconvertido. Arauca, uno de los departamentos más afectados por la violencia, conocido por su actividad minera, tiene 11,17% de su territorio disponible para actividades agrícolas. En el Guaviare está disponible el 84,9%. La Guajira, que limita con Venezuela, solo ha desarrollado el 1% de su capacidad en agricultura. La rápida transformación de la agricultura india es una referencia para los países de la AP y, en especial, para Colombia. De ser un país afectado por hambrunas recu-

rrentes, pasó a ser uno de los mayores productores y consumidores de bienes agrícolas en el mundo. Es hoy uno de los más importantes consumidores de aceites vegetales, el mayor consumidor de azúcar, gran productor y consumidor de cereales, una potencia en la industria láctea y de productos bovinos. Incrementó la financiación para la investigación en el sector e incorporó tecnologías que mejoraron la productividad.

Durante la última década, las relaciones económicas entre India y Colombia en el sector agrícola muestran dinamismo, pero no logran alcanzar los niveles de articulación requeridos para incidir en la transformación de la economía agraria colombiana. El caso más exitoso de inversión en el sector es el de United Phosphorus, un reconocido modelo de eficiencia y mejora en la producción de agroquímicos. El país surasiático avanzó con VECOL, empresa estatal colombiana, en acuerdos para el desarrollo de vacunas para ganado bovino. Se han producido asociaciones para la generación de energías alternativas a través de bagazos, como el de la caña de azúcar en la producción de etanol, y se han construido grandes calderas para la generación e integración al mercado nacional de energía eléctrica. La cooperación entre gobiernos promueve la investigación en la generación de energías a través del bagazo de bambú y otros esfuerzos entre privados se llevan a cabo para el desarrollo de nuevas variedades de café, mientras grupos económicos indios han comenzado su importación (Entrevista Agencia Presidencial para la Cooperación Colombia, 2016). Procolombia trabaja en mantener e incrementar el acceso de la madera de teca, los cafés especiales y la quinua a ese mercado, así como en convencer al consumidor indio sobre la calidad diferenciada del cacao colombiano (Sachi Duggirala Oficina Procolombia en India, 2017).

La reconversión del campo, particularmente en la altillanura colombiana, se está dando en sectores que aparecen como potenciales en el mercado indio: el aceite de palma, las plantas trituradas que son insumos para perfumería o parasitocidas, el aceite de cacao. Pero también Colombia se prepara para producir soja, gramíneas, hortalizas y leguminosas, como alverjas y frijoles. En este último renglón, India importa US\$ 4 mil millones anualmente; sus principales proveedores son Canadá, Birmania, Australia y Rusia. Por su parte, México exporta anualmente US\$ 191 millones de estos bienes al mundo, de los cuales solo US\$ 4 millones llegan a India. Colombia y los demás países pueden participar mejor de ese mercado (Trade Map, 2016).

El abastecimiento alimentario es una preocupación para India, mientras que para Colombia lo es la recuperación del campo, situación que hace a sus sectores agrícolas convergentes. Las zonas de interés de desarrollo rural y económico (ZIDRES), figura creada en el marco del proceso de paz, agrupan 150.000 km de altillanura disponibles para asociaciones estratégicas que se constituyen en oportunidades concretas para los empresarios indios interesados en desarrollar nuevos mercados. Expertos como Juan Alfredo Pinto Saavedra (2016) han recomendado que los países de la AP, y Colombia en particular, “asimilen el modelo de Canadá en el mercado indio para la producción de leguminosas y gramíneas, el cual incluyó la invitación a residir a grupos de agricultores del Punjab y la expansión de áreas sembradas de forma extraordinaria”.

La utilización de la tecnología india digital y satelital también es complementaria con el proceso de transformación del campo en Colombia, por ejemplo, en la modernización y digitalización del catastro colombiano, en el

MAPA 1
ESTADOS DE INDIA EN CORRELACIÓN
APROXIMADA CON LA POBLACIÓN DE
PAÍSES LATINOAMERICANOS



Fuente: <http://www.geocurrents.info/>.

mapeo de aguas subterráneas, mejoras en los sistemas de georreferenciación, en el manejo de suelos, en la información sobre los océanos, la atmósfera y el medioambiente. Las TI pueden favorecer la construcción de plataformas para la comercialización de bienes agrícolas, eliminando intermediarios y permitiendo la inclusión efectiva del campesino. La evolución del esquema cooperativo en India, una eficaz opción asociativa para la inclusión, pero también un escenario perfecto para la expansión de la investigación y la innovación, es un referente. Amul e IFFCO son ejemplos globales de gran trascendencia.

Entre 2005 y 2017, han llegado a Colombia cerca de 40 empresas indias en diferentes sectores. En el automotor (dos y tres ruedas), por ejemplo, esa economía fue el destino de la primera planta de Hero MotoCorp fuera de su país, con

US\$ 70 millones de inversión para iniciar una producción de 78.000 motocicletas. Al igual que en el resto de países de la AP, los grupos económicos indios hacen presencia en los sectores de TI, farmacéutico, productos genéricos, automotor, metalmeccánico y minero.

México

Es la economía de la AP en la que la agregación de valor y el encadenamiento tienen mayores avances. Produce más de la mitad de las manufacturas de media y alta tecnología en Latinoamérica. El 89% de las exportaciones son manufacturas, lo que demanda una red de suministro robusta, que ha logrado la vinculación de cientos de empresas a cadenas internacionales de suministro, pero en la mayoría de los casos en las etapas básicas de proveeduría de bienes o ensamble. Es notable el crecimiento de la industria automotriz y de autopartes en diversos estados, en donde las multinacionales han puesto en operación ensambladoras de vehículos que favorecen la conformación de redes locales. En estrecha articulación surge la industria aeronáutica, que se ha localizado en el estado de Querétaro, en donde se ha creado un entorno académico y de investigación para el desarrollo del sector. Las industrias de los equipos médicos; la eléctrica y la electrónica, particularmente en los subsectores de cómputo, audio y video; y enseres domésticos también son reconocidas por su nivel de especialización, su relación con redes de suministro y vinculación a encadenamientos globales (Guerrero, 2016).

Se espera que la balanza comercial entre India y México llegue a los US\$ 10 mil millones en 2018. Hoy India importa de México cerca de US\$ 2,72 miles de millones, representados principalmente en petróleo crudo; bienes eléctricos;

maquinaria de mediana y alta tecnología, como unidades de procesamiento digital, cajas eléctricas, partes de teléfonos, partes para aviones y helicópteros; químicos orgánicos; antibióticos; vehículos y sus partes, como motores o carrocerías; partes para instrumentos de regulación y control; y maquinaria para proyectos de energía (Ministry of External Affairs, 2017; Trade Map, 2016).

La industria del plástico tiene una potencialidad importante en India en todo el espectro productivo. Pero en el caso de México, la presencia de Uflex, empresa india, productora de empaques, permite una relación de mayor significado en términos de valor agregado y encadenamiento productivo.

Ante los anuncios del nuevo gobierno en los Estados Unidos, México busca nuevos mercados y la expansión de sectores estratégicos, como el turismo, la generación de energías alternativas y el desarrollo del sector aeroespacial. La investigación y la formación de capital humano serán vitales en estos procesos (ver la sección “Negocios” en *Milenio.com*).

Chile

Por su parte, es una de las economías competitivas en el mundo y en América Latina. Es uno de los mayores productores de cobre, plata y nitratos, pero su aspiración a mediano plazo es el desarrollo de una industria de servicios mineros y tecnológicos de talla mundial (InvestChile, 2016). En otras áreas, Chile favorece la inversión en energías renovables, como la solar y la eólica, en las que empresas indias pueden jugar de manera competitiva. En su relación con India, Chile le ha dado más importancia a mantener e incrementar sus exportaciones de cobre y otros minerales, así como a la eliminación de barreras de acceso a productos de silvicultura, frutas y pescado (Caro Vargas, 2014).

En concreto, las manzanas, peras y membrillos frescos y uvas ofrecen oportunidades en el mercado indio, ya que Chile exporta anualmente al mundo más de US\$ 780 millones en estos productos, de los cuales solo US\$ 30 millones van dirigidos a India, que compra US\$ 265 millones al mundo en estas frutas. Las

GRÁFICO 1
TRES DIMENSIONES CLAVE PARA ANALIZAR LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS ESTADOS



Fuente: McKinsey & Company (2014).

inversiones de India en Chile tienen importancia en los subsectores relacionados con equipos médicos, *software* y minería. La entrada en vigencia del nuevo acuerdo de alcance parcial entre ambas naciones debe favorecer la integración profunda en esos sectores (Trade Map, 2016).

A 2016, las exportaciones de la AP a Asia alcanzaron los US\$ 66,4 miles de millones, de los cuales US\$ 4,6 miles de millones fueron a India. Las importaciones provenientes de Asia alcanzaron los US\$ 186,8 miles de millones, de los cuales US\$ 6,7 miles de millones llegaron de la India (Trade Map, 2016).

Según un estudio elaborado recientemente por los países de la AP, al menos el 88% de los bienes exportados a India siguen siendo materias primas. El escenario es susceptible de mejorar si las relaciones se conciben en términos de agregación de valor y regiones estratégicas.

DÓNDE EN INDIA

La oferta presente y potencial que se ha descrito tiene oportunidades en los estados de la India que han sido clasificados por diversos actores como de alto rendimiento y de rendimiento promedio o escenarios óptimos para invertir y hacer negocios; en los que la correlación entre el perfil económico de los estados y la oferta de la AP es posible, considerando las características de una clase media emergente con cambios en el patrón de consumo y con capacidad adquisitiva; en estados que presenten antecedentes de flujos previos de inversión en sectores que favorecen la innovación y la agregación de valor; y en estados que son puntos de intersección obligados de corredores económicos.

Maharashtra

Está localizado sobre 720 km de

costa en el mar Arábigo que le dan una posición estratégica para acceder a los mercados de Medio Oriente y Asia Central. Cuenta con al menos seis áreas industriales en las que concentra buena parte de su tejido productivo. Bombay es la capital financiera del país, la sede de la bolsa de valores y de la bolsa de *commodities*, una institución que ha logrado, mediante la utilización de tecnología móvil y satelital, el acceso de millones de pequeños productores agrícolas a plataformas que les permiten conocer en tiempo real el precio de sus productos, eliminar intermediarios y mejorar procesos de cosecha y postcosecha. Bombay se ha beneficiado con uno de los corredores económicos más importantes del Asia Meridional, el Corredor Industrial Deli-Bombay, cuya construcción espera concluirse en 2040 con una inversión aproximada de US\$ 100 mil millones. Allí, operan también industrias que son líderes en los sectores textil, de TI y cine, y es uno de los centros de la industria automotriz. El aeropuerto del distrito de Nagpur es un proyecto logístico multimodal, se conecta con vías terrestres y férreas, y la ciudad es además un centro de formación en ingenierías, con decenas de universidades y centros de investigación. En Nashik tiene su casa Hindustan Aeronautics, responsable por décadas del desarrollo de la industria bélica y aeronáutica de India y cuyos ingenieros fueron pioneros en el desarrollo de las industrias de tecnologías de información que hoy están en Latinoamérica. Aurangabad, además albergar tesoros turísticos que son patrimonios de la humanidad, es la casa de empresas líderes en la producción de semillas y farmacéuticos. Solarpur cuenta con firmas dedicadas a la generación de energía eólica, así como en ciertas áreas de la agricultura (Luchnikava, 20 de septiembre, 2015). La segunda ciudad de Maharashtra es Pune, con más de tres millones de habitantes,

88%

DE LAS EXPORTACIONES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO A LA INDIA SON MATERIAS PRIMAS

un clima excepcional y enorme capacidad en universidades y centros formadores de talento humano; es la sede de grupos de inversión decididamente interesados en América Latina, como Praj, Walchandnagar y Kirloskar Brothers, avanzadas organizaciones en industrias de ingeniería, producción de motores, sistemas de generación y de irrigación, con negocios de magnitud en los países de la AP, los cuales han alcanzado grados significativos de articulación con las industrias locales. Al menos 37 proyectos de inversión entre 2003 y 2017 de empresas de Maharashtra en los países de la AP han sido reportados por fDi Markets a 2017.

Andra Pradesh

Antes de su partición en 2014, se caracterizó por ser una de las entidades territoriales con más rápido crecimiento en India. Es el primer exportador de productos marítimos y el segundo en farmacéuticos, con el 30% de las exportaciones del país en este segmento. Sus 19 zonas económicas especiales, el desarrollo de ciudades farmacéuticas, parques textiles y de *hardware* le permitieron entre 2000 y 2016 la atracción de US\$ 11,57 miles de millones. En Hyderabad, la capital, operan más de 1.300 compañías de TI; en Visakhapatnam, se localizan astilleros y farmacéuticas; en Vijayawada, empresas agrícolas en los segmentos de chile, tabaco, algodón y arroz. Tres proyectos de inversión en los países de la AP fueron reportados entre 2003 y 2017 por fDi Markets.

Tamil Nadu

Tiene costas en el océano Índico y en la bahía de Bengala, salidas estratégicas que le permiten ser parte del cinturón de puertos por el que se transportan 80% de los recursos energéticos demandados por China. Su sector manufacturero es diverso, ocupa el primer puesto en número de fábricas y trabajadores industriales. Es la capital automotriz de India, pero también es fuerte en productos farmacéuticos, químicos, plásticos, textiles, confecciones y cueros. El contar con tres puertos mayores y 16 zonas económicas especiales le ha permitido atraer inversiones por cerca de US\$ 21,54 miles de millones entre 2000 y 2016. El año pasado, el estado anunció inversiones por US\$ 2,11 miles de millones para proyectos de infraestructura energética, al tiempo que las ciudades Chennai y Coimbatore fueron seleccionadas en el programa de ciudades inteligentes del gobierno nacional, para lo cual les asignaron recursos por US\$ 61,10 millones. El estado pretende incrementar la capacidad en la producción de vehículos, para llegar a 5,8 millones de unidades en el 2020. El Corredor Industrial Chennai-Bangalore, que influencia cuatro estados indios, está siendo construido con el apoyo del Gobierno de Japón y el Banco Asiático (Luchnikava, 20 de septiembre, 2015). Al menos seis proyectos de inversión *green field* originarios de Tamil Nadu a la AP fueron reportados por fDi Markets entre 2003 y 2017.

Karnataka

Es el *hub* de la industria de TI en India y es sede del cuarto clúster en tecnología del mundo. Más de 400 centros globales de investigación están localizados en esta región. Entre 2000 y 2016 atrajo inversiones por más de US\$ 20 mil millones en diversos sectores. 60% de las

compañías de biotecnología tienen sus sedes en esta región, que maneja el 50% de los ingresos del país en el sector. También es fuerte en la industria automotriz y es el centro de la industria aeroespacial al albergar la sede principal de la Agencia India de Investigación Aeroespacial (ISRO, por sus siglas en inglés), creada en 1969 (Luchnikava, 20 de septiembre, 2015). La ISRO ha implementado a lo largo de décadas proyectos espaciales estratégicos, por lo que es clasificada dentro de las seis más importantes del mundo, con proyectos de gran trascendencia, como el lanzamiento de la sonda aeroespacial a Marte en 2013. La ISRO provee soluciones para la creciente demanda de tecnología para comunicaciones más rápidas y seguras y es líder mundial en el lanzamiento de satélites, pero su mayor aporte al conocimiento es su dedicación al desarrollo de herramientas que facilitan procesos masivos de inclusión social. Al menos nueve proyectos de inversión en la AP tienen origen en este estado, según reportes de fDi Markets para el período 2003-2016.

Gujarat

Cuenta con la línea costera más larga de India, contra el mar Arábigo, 1.600 km, a lo largo de la cual se localizan 46 puertos. Es la capital petrolera del país; empresas públicas y privadas asentadas en esa región permiten la exportación de 3,32 millones de toneladas de crudo refinado, el 24% de la producción india. Tiene la mejor infraestructura comercial e industrial del país y es parte del Corredor Industrial Deli-Bombay. Tiene 18 aeropuertos domésticos y uno internacional, y 106 clústeres sectoriales. Entre 2000 y 2016, atrajo inversiones por más de US\$ 13 mil millones (Luchnikava, 20

de septiembre, 2015). Es el mayor centro de tratamiento y acabado de diamantes del mundo y ha puesto en marcha la construcción de un parque médico. Es líder igualmente en agricultura, farmacéutica, biotecnología, astilleros y productos lácteos. 13 grandes grupos industriales están localizados en la región. El estado está construyendo, con el apoyo de Japón, el tren de pasajeros de alta velocidad entre Ahmedabad y Bombay, y moderniza 20 estaciones de tren este año. Además, tiene el mayor número de operaciones de cargo marítimo en el país, por lo que acaba de lanzar un *fast trak* para permitir la construcción PPP de un nuevo puerto internacional (Luchnikava, 20 de septiembre, 2015). Al menos dos empresas de esta región han reportado inversiones en los países de la AP.

Haryana

Rodea la capital de India, Nueva Deli, por tres puntos distintos, lo que favorece su tránsito de un estado eminentemente agrario a uno de rápido crecimiento urbano. La producción de vehículos es una de las más grandes de India. Produce dos terceras partes de los vehículos para transporte de personas, 50% de los tractores y 60% de las motocicletas. Entre 2000 y 2016 atrajo inversiones por US\$ 62 mil millones. Proyecta convertirse en un *hub* de energía solar, para lo cual ha hecho alianzas con Francia y ha puesto en marcha un paquete de incentivos para la utilización de este tipo de energía. Ha desarrollado ciudades inteligentes y centros industriales como Gurgaon, Sonipat, Manesar y construye además el Corredor Kundli-Manesar-Palwar. Haryana sigue siendo un referente para el desarrollo y modernización del sector agrícola, con particular énfasis

en orgánicos. Empresas de Deli reportan al menos siete proyectos de inversión en la AP, según datos de fDi Markets entre 2003-2017.

Punjab

Es un Estado de crecimiento promedio, pero importante, junto con Haryana, por su fortaleza histórica en el sector agroindustrial. Al 2015 será el mayor productor de bienes agrícolas

no comestibles. Es el primer productor de trigo y de arroz. Produce más de 4 millones de toneladas de vegetales. Es uno de los estados con mejor infraestructura física para el comercio, emerge también como un centro en la producción de textiles y confecciones. Punjab es un gran exportador de talento humano y gestores de negocios agropecuarios. Está llamado a ser la contraparte productiva de los países de la AP en la recomposición estratégica de la oferta agrícola latinoamericana. 

NOTAS

¹ La autora agradece la colaboración de Valeria González Williamson.

* Directora del Centro de Estudios y Servicios sobre India Contemporánea y Asia Meridional

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial.** 2016. *Uttar Pradesh - Poverty, Growth and Inequality*. Washington DC: World Bank Group.
- . "India's Economic Fundamentals Remain Strong; Investment Pick-up Needed for Sustained Growth, says New World Bank Report". Comunicado de prensa. **29 de mayo, 2017**.
- Blyde, J. S., coordinador.** 2014. *Fábricas sincronizadas. América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. BID.
- Caro Vargas, S.** 2014. *India, Latin America: An Alliance for the Future*. Nueva Deli: Vitasta Publishing.
- Census 2011.** 2015. "Religion Census 2011". Consultado: 4 de agosto de 2017. <http://www.census2011.co.in/religion.php>.
- fDi Intelligence.** 2017. *The fDi Report 2016 Global Greenfield Investment Trends*. Londres: Financial Times.
- Government of Uttar Pradesh.** 2017. <http://up.gov.in/>.
- Guerrero, C.** 2016. "México: hacia la parte alta de la cadena de valor. Entrevista con José Rogelio Garza Garza". *Comercio Exterior Bancomext*. 6.
- Heine, J. y Seshasayee, H.** 2016. "Recasting South-South Links: Indo-Latin American Relations". En: R. Roett y G. Paz, editores. *Latin America and the Asian Giants: Evolving Ties with China and India*. Washington DC: Brookings Institution Press.
- India and the Pacific Alliance.** 2016. *Interaction of Trade and Investment between India and Pacific Alliance: Focus in Agribusiness and Energy*. Ciudad de México: India and the Pacific Alliance.
- InvestChile.** 2016. *Chile a Platform for your Investment*. Presentación PPT.
- Kapoor, A. y Sharma, S.** 2016. *The India State Innovation Report 2016*. Haryana, India: Institute for competitiveness.
- Luchnikava, H.** "Understanding India Regional Economics". IHS Markit. **20 de septiembre, 2015**.
- McKinsey & Company.** 2014. *India's Economic Geography in 2025: States, Clusters and Cities. Identifying the High Potential Markets of Tomorrow*. McKinsey & Company.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Procolom**

(CESICAM), Universidad Externado de Colombia. Doctora en Ciencias Políticas, Indira Gandhi National Open University (IGNOU). Relaciones India-América Latina.

- bia.** 2017. *Investment Environment and Business Opportunities in Colombia 2017*. Documento presentado en la Oficina de Procolombia en Estambul.
- Ministry of External Affairs.** 2017. "Briefs on Foreign Relations". Government of India. Disponible en <http://www.mea.gov.in>.
- National Institution for Transforming India (NITI Aayog).** 2015. Government of India. Última modificación: 11 de marzo. <http://niti.gov.in/content/functions.php>.
- Oficina del Alto Comisionado para la Paz.** 2016. "Hacia un nuevo campo colombiano, Reforma Rural Integral (RRI)". Consultado: 4 de agosto. <http://www.altocomisionadopalapaz.gov.co/>.
- Pinto Saavedra, J. A. y Caro Vargas, S.** 2016. *India y Asia del Sur: Destino para Colombia*. Bogotá: CINSET.
- Perú.** 2016. "Super foods- super pescados". Consultado: diciembre. <http://peru.info/es-pe/superfoods/super-pescados>.
- Press Information Bureau.** 2016a. "Assessment of State Implementation of Business Reforms 2016". Ministry of Commerce & Industry, Government of India, 31 de octubre.
- . **2016b.** "Industrial Corridors". Ministry of Commerce & Industry, Government of India. 16 de noviembre.
- Prom Perú.** 2016a. *Plan Operativo 2016. Promoción de exportaciones. Departamento de Manufacturas Diversas*. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/>.
- . **2016b.** *Plan de Internacionalización. Oferta de Servicios Empresariales 2016*. Disponible en <http://www.siicex.gob.pe/>.
- PwC y Alianza del Pacífico, Consejo Empresarial.** 2016. *El futuro de la Alianza del Pacífico: Integración para un crecimiento productivo*. Ciudad de México: PwC.
- Rosow, R. M.** "Competitive Federalism is Working". Live-Mint. **9 de agosto, 2016**.
- Trade Map.** 2016. <http://www.trademap.org/>.
- Vijaykumar Vyas, A.** 2015. "An Analytical Study of FDI in India (2000-2015)". *International Journal of Scientific and Research Publications*. 5 (10): 1-30.

INTEGRACIÓN 4.0

ANEXOS

TABLAS DE REFERENCIA DEL CRECIMIENTO DE LA AP Y ESTADOS INDIOS Y OFERTA POTENCIAL

TABLA 3
INDICADORES ECONÓMICOS, PAÍSES DE LA AP

INDICADOR	UNIDADES	CHILE	COLOMBIA	MÉXICO	PERÚ
PIB	CAMBIO PORCENTUAL	1,555	1,96	2,302	3,897
PIB PER CÁPITA	US\$	13.576	5.792,18	8.554,62	6.198,61
INFLACIÓN	CAMBIO PORCENTUAL	2,754	5,747	3,36	3,235
POBLACIÓN	MILLONES DE PERSONAS	18,196	48,748	122,273	31,481
ÍNDICE DE INNOVACIÓN	ESCALA DE 0 A 100	38,41	34,16	34,56	32,66
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD	ESCALA DE 1 A 7	4,64	4,3	4,41	4,23

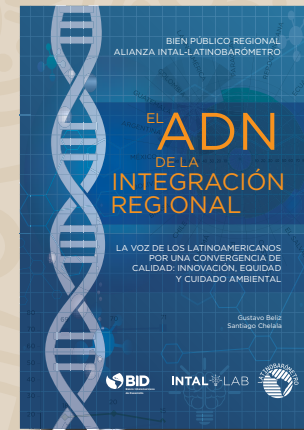
Fuentes: Elaboración propia sobre la base de: Indicadores macroeconómicos: Fondo Monetario Internacional; Índice de Innovación: Banco Mundial, julio de 2015; Índice de competitividad: World Economic Forum, 2016-2017.

TABLA 4
INDICADORES ECONÓMICOS DE ESTADOS DE LA INDIA

INDICADOR	UNIDADES	MAHARASHTRA	ANDRA PRADESH	KARNATAKA
CRECIMIENTO DEL PIB	CAMBIO PORCENTUAL	5,66%	7,21%	7,05%
PIB PER CÁPITA	US\$	2.079	1.483	2.058
POBLACIÓN	MILLONES DE PERSONAS	112	84	61
ÍNDICE DE INNOVACIÓN	ESCALA DE 0 A 100	49,32	35,43	40,35
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD	ESCALA DE 1 A 7	2	2	1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (2000-2016)	MILES DE MILLONES DE US\$	82,62	11,57	20,24

INDICADOR	UNIDADES	GUJARAT	PUNJAB	HARYANA	TAMIL NADU
CRECIMIENTO DEL PIB	CAMBIO PORCENTUAL	8,76%	5,32%	7,76%	7,25%
PIB PER CÁPITA	US\$	1.931	1.776	2.276	2.174
POBLACIÓN	MILLONES DE PERSONAS	60	27	27,76	67,8
ÍNDICE DE INNOVACIÓN	ESCALA DE 0 A 100	37,7	33,94	30,05	45,62
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD	ESCALA DE 1 A 7	3	4	5	1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (2000-2016)	MILES DE MILLONES DE US\$	13,28	1,35	62,15	21,54

Fuentes: Elaboración propia sobre la base de: Indicadores macroeconómicos: Banco Central de India y Statistics Times (<http://statisticstimes.com/>); Índice de Innovación: India State Innovation Report; Índice de competitividad: Institute for Competitiveness, India 2016; Inversión extranjera directa: Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP).



La voz de los latinoamericanos por una convergencia de calidad con veinte mil encuestas exclusivas en 18 países de la región



El camino del MERCOSUR hacia un regionalismo inteligente que le permita potenciar sus economías en una tecnología productiva



La relación de la generación Y de jóvenes argentinos con la tecnología, la economía digital y el mercado laboral del futuro



Negociar con India

ANDRÉS REBOLLEDO
Ministro de Energía
de Chile



EDGAR VÁSQUEZ
Viceministro
de Comercio de Perú



DARÍO CELAYA
Diplomático
de Argentina



LOS PRINCIPALES NEGOCIADORES DE LA REGIÓN DE LOS ACUERDOS VIGENTES O EN PREPARACIÓN CON EL GIGANTE DE ASIA COMPARTEN SU EXPERIENCIA Y LAS LECCIONES APRENDIDAS EN LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN. LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN CONSTANTE CON REPRESENTANTES DEL SECTOR PRIVADO, LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE NEGOCIAR EN BLOQUE Y LAS BARRERAS CULTURALES A SUPERAR.

¿Cómo son las negociaciones comerciales con India? Hasta el momento, el gobierno indio entabló negociaciones con tres contrapartes de América Latina: con Chile, en un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) sellado en 2006; con el MERCOSUR, en un Acuerdo Preferencial de Comercio (APC) firmado en 2004; y con Perú, en un acuerdo comercial aún no rubricado, pero que cuenta con un estudio de factibilidad concluido en 2016.

Los protagonistas de estas negociaciones comentan aquí cómo se desarrolló el proceso y analizan los resultados parciales a la luz de la dinámica comercial, esperada o efectiva. El caso de Chile es examinado por Andrés Rebolledo, ministro de Energía y uno de los hombres que negoció el acuerdo comercial de su país con India; el caso peruano es explicado por Edgar Vásquez, viceministro de Comercio Exterior; mientras que por el MERCOSUR responde el diplomático argentino que encabezó las rondas de negociación, Darío Celaya.

¿Cómo ha sido la experiencia negociadora con India?

El Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) ha sido muy positivo para ambos países. En estos diez años, nuestro intercambio comercial pasó de US\$ 1.847 millones en 2006 a US\$ 2.169 millones en 2016. India se posiciona como nues-

tro octavo socio comercial, con exportaciones por US\$ 1.445 millones el año pasado. En el caso de las importaciones desde India, estas experimentaron un crecimiento medio anual de un 13%. Este Acuerdo permitió constituir a Chile como el primer socio comercial de India en Latinoamérica y generar un hito en el intercambio comercial entre India y los países de la región. Esto es de relevancia ante la profundización del Acuerdo, que entró en vigor en mayo pasado y que ha ampliado la cobertura de productos con preferencias arancelarias. Con la ampliación, el número de productos con preferencias arancelarias pasó desde 474 a cerca de 3.000. Y es preciso destacar que en los últimos años India ha experimentado cambios sociales que abren importantes oportunidades a los productos chilenos.

La negociación del Acuerdo Comercial entre Perú e India se encuentra en una etapa inicial. La primera ronda de negociación tuvo lugar entre los días 8 y 11 de agosto en la ciudad de Nueva Delhi. Allí se logró un avance importante. Ambos países pudimos discutir y señalar nuestros principales intereses en esta negociación. Durante la ronda lograron sesionar diez grupos de trabajo y en todos ellos se discutieron propuestas de texto concretas. Es posible afirmar que la experiencia ha sido satisfactoria, en el sentido de que ambos países, hasta el

momento, han trabajado de forma constructiva en la primera ronda de negociación. Una experiencia similar se tuvo en los trabajos preparatorios. Los trabajos desarrollados por ambos equipos de negociación han involucrado la realización de un estudio conjunto de factibilidad y la conclusión de los términos de referencia de la negociación. Ambos trabajos fueron realizados manteniendo una estrecha y fluida coordinación con las autoridades indias. Tanto Perú como India tenemos un gran interés en impulsar estas negociaciones y que se llegue a un acuerdo mutuamente beneficioso, lo cual se ha traducido en coordinaciones eficientes.

☺ Fue una experiencia muy interesante por tres razones. En primer lugar, debido a que se trató de una negociación extrarregional, que siempre es compleja, y con un país asiático más aún, pero enriquecedora; en segundo lugar, fue un acuerdo de preferencias fijas, que es una figura que si bien se encuentra en el marco de la ALADI, no es aplicable a terceros fuera de la región, y difícil de entender y de mostrar su valor agregado; en tercer lugar, se mostró la necesidad de que el bloque tenga las estrategias claras en primera instancia, conozca mejor la otra parte y luego fije sus objetivos.

¿Qué evaluación hace de los efectos de la implementación del acuerdo en los flujos de comercio bilaterales?

🇵🇪 La implementación del acuerdo Chile-India es positiva para ambos mercados. Hoy India tiene una población cercana a los 1.300 millones de habitantes y se espera que, para 2022, sea el país más poblado a nivel mundial. Por otra parte, en 2016, India creció 6,8% y en 2017 se proyecta un 7,2%. Y se espera que el nivel de con-

13%
CRECIERON EN
PROMEDIO LAS
IMPORTACIONES
DE INDIA A CHILE

sumo del país se triplique para el año 2025, lo que sin duda representa una importante oportunidad para nuestras exportaciones. En el año 2016, las exportaciones fueron de US\$ 1.445 millones. Aunque el 88% del total exportado por nuestro país a India es cobre, el AAP ha permitido que los envíos de bienes y servicios de “no cobre” se tripliquen desde la entrada en vigor del acuerdo y crezcan a una tasa media anual del 13%, pasando de US\$ 51 millones en 2006 a US\$ 178 millones en 2016. La ampliación del APP, en mayo pasado, beneficiará a varios productos exportados por Chile, tales como alimentos; productos mineros, como el cobre y el molibdeno; y productos industriales, como la celulosa. Por otra parte, entre las importaciones desde India, los sectores más importantes que recibirían una rebaja arancelaria son el automotriz, medicamentos, productos químicos, plásticos, aceros y textiles, que gozarían de preferencias relevantes.

🇵🇪 Hacia el año 2016, las importaciones de India de productos no tradicionales (o productos con valor agregado) alcanzaron los US\$ 239 mil millones. Sin embargo, las exportaciones de Perú hacia India de esta clase de productos llegaron a los US\$ 86 millones, lo que constituye apenas el 0,03% de lo importado por India. Esta importante brecha en las cifras demuestra que existen grandes oportunidades para que los productos peruanos compitan con productos de otros países en estos

sectores y puedan satisfacer la demanda del mercado indio. En tal sentido, se espera que el acuerdo comercial genere las condiciones que permitan aprovechar las oportunidades que existen en el mercado de India, tales como una reducción considerable de aranceles y la existencia de un marco estable y predecible para las medidas pararan- celarias, como es el caso de las medidas sanitarias y fitosanitarias. Por otro lado, antes de iniciar el proceso de negociación, ambos gobiernos realizaron un Estudio Conjunto de Factibilidad, para calcular los beneficios que podría acarrear un acuerdo comercial entre ambos países. Dicho estudio señala que, en distintos escenarios de liberalización, el comercio bilateral entre India y Perú podría expandirse hasta en 22%. Si bien se esperan resultados positivos como resultado de las reducciones arancelarias, es importante resaltar que, cuando se suscribe un acuerdo comercial, entran en vigor compromisos en distintas áreas (tales como medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos aduaneros, entre otros), los cuales impactan positivamente en el comercio bilateral. Asimismo, los compromisos en materia de comercio de servicios podrían tener impacto positivo en el comercio de servicios logísticos, de transporte u otros que favorezcan al comercio de mercancías. Finalmente, esperamos que el acuerdo comercial intensifique los flujos de in-

0,03%
DE LAS COMPRAS
DE PRODUCTOS DE
INDIA PROVIENEN
DE PERÚ

versiones entre ambos países, lo que podría tener un impacto positivo en el comercio bilateral. Esperamos que el acuerdo atraiga capitales indios a Perú, los cuales, haciendo uso de las preferencias arancelarias del acuerdo, podrían exportar a India, o viceversa.

☺ La inserción de las empresas a la economía de India es difícil, pero una vez que se logra participar, es muy re- ditable. La imagen es importante, pero la identificación de nichos es clave; hay complejidad de normas y necesidades fitosanitarias y sanitarias.

¿Cuáles serían, a su juicio, los pasos a seguir para ampliar la cobertura del acuerdo?

🇵🇪 Sin duda que la profundización del Acuerdo de Alcance Parcial Chile-India significa un gran paso en nuestra relación bilateral y que esperamos que traiga pronto resultados para ambos países. Esta ampliación comercial establece además reglas de origen específicas acordes a las realidades productivas y comerciales de ambos países. Junto a ello, se incorporaron los capítulos en materia de obstáculos técnicos al comercio y de medidas sanitarias y fito- sanitarias, que son aspectos clave considerando la relevancia que cada día están tomando las barreras no arance- larias en el comercio mundial.

🇵🇪 Es muy pronto determinar los pasos a seguir, ya que las negociaciones para lograr un acuerdo comercial están en una etapa inicial. No obstante, podemos adelantar que la cobertura de un Acuerdo Comercial Perú-India sería más amplio que los acuerdos suscritos por India con otros países de la región, tal es el caso del acuerdo que India tiene con Chile y con el MERCOSUR, en

el sentido de que incluirá, además de disposiciones relativas al comercio de bienes, compromisos relativos al comercio de servicios, movimiento de personas e inversiones. Como en cualquier mercado, los principales obstáculos que enfrentan las exportaciones son los aranceles y las medidas sanitarias y fitosanitarias. En el caso de India, en 2016, el promedio arancelario fue 13,3% y el sector más alto fue el agrícola, con un promedio de 32,8%, donde algunos productos incluso tuvieron aranceles de 150%. En esta negociación, un tema de vital importancia es la reducción arancelaria de productos que pertenezcan a la oferta exportable peruana. Si bien los aranceles elevados son la primera gran barrera, las empresas peruanas enfrentan medidas no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que son de cumplimiento obligatorio para el ingreso y venta de un producto importado. Sobre el particular, es nuestra responsabilidad velar por que dichas medidas se encuentren debidamente justificadas y no constituyan una barrera injustificada al comercio. Además de estas, existen ciertas barreras “naturales”, como la distancia o el idioma. Al respecto, nuestra oficina comercial en Nueva Deli funciona como “puente” entre los exportadores e importadores peruanos y el mercado de India, procurando identificar oportunidades de negocios que permitan incrementar el comercio bilateral.

2004

FUE EL AÑO DE LA FIRMA DEL ACUERDO PIONERO CON EL MERCOSUR

☹️ Para ampliar la cobertura del acuerdo, deben analizarse bien el perfil, pretensiones y objetivos de las economías miembros del bloque. Es fundamental tener en cuenta que existen disparidades que van contra las estrategias regionales y globales.

¿Considera mejor negociar de manera bilateral o en bloque? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas en cada caso?

🇺🇸 Las negociaciones comerciales han pasado por diferentes momentos históricos, con estrategias que han variado según los ciclos de la economía y el comercio internacional. Con el paso de los años, hemos visto que bloques como la ASEAN, la Unión Europea y, en los últimos años, la Alianza del Pacífico se han fortalecido y, por lo tanto, se constituyen en instancias clave del comercio mundial. El NAFTA, producto de una tendencia más proteccionista de Estados Unidos, está ahora mismo en un camino de redefinición y vemos que el MERCOSUR sigue negociando un acuerdo con la Unión Europea. En el caso de Chile, desde la década del 90, cuando optó por estimular una fuerte inserción en la economía mundial, hubo intensas y fructíferas negociaciones bilaterales que comenzaron por lograr acuerdos con los países de América Latina; luego América del Norte, Europa y Asia. Esto, sin descuidar las negociaciones multilaterales al amparo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sistema del cual nuestro país siempre ha sido defensor, pues para economías más pequeñas como la nuestra y abiertas al comercio internacional, las reglas y compromisos son clave.

🇵🇪 No calificaría de mejor una u otra forma de negociar, ambas tienen sus ventajas y desventajas. En una nego-

ciación bilateral, por lo mismo que solo cuentan con dos actores en el proceso, los resultados de la negociación pueden reflejar con mayor precisión los intereses de ambas partes. En esa misma línea, el nivel de ambición de la negociación puede ser mayor que el de una negociación plurilateral. Por otro lado, las negociaciones plurilaterales permiten alcanzar un mayor número de mercados mediante un único proceso. Asimismo, existen ciertos mecanismos, como la acumulación de origen, que hacen atractivos los procesos plurilaterales frente a los bilaterales. Sin embargo, en una negociación plurilateral, al tener múltiples partes con múltiples intereses, alcanzar el consenso requiere mayores esfuerzos y, por ende, mayor tiempo. Un ejemplo es la negociación del TPP, que tomó más de cinco años, o la negociación del RCEP, que, según lo que sabemos, lleva más de tres años y aún no ha concluido. Debido a que ambos tipos de procesos presentan ventajas, es común que los países en la actualidad sigan ambos tipos de negociaciones. Si bien en los últimos años han surgido iniciativas plurilaterales interesantes (como el TPP, la Alianza del Pacífico o el RCEP), los actores en estos procesos continúan negociando acuerdos bilaterales, incluso con socios que forman también parte de estas iniciativas plurilaterales. De esta forma, la evaluación de si una negociación bilateral o plurilateral es más ventajosa depende de la evaluación que realice cada país, caso por caso. En esa evaluación, entre otros temas, ciertamente se tomarán en cuenta el grado de ambición que se podría alcanzar con ambas opciones y el tiempo en el que se espera concluir la negociación.

☹️ Es mejor negociar en bloque, bajo una disciplina de trabajo que lleve a consensos y donde se tengan en cuenta las distintas realidades. India, como otras gran-

150%

ALCANZAN LOS ARANCELES INDIOS PARA ALGUNOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS PERUANOS

des economías globales, tiene volúmenes de comercio y producción significativos y a ellos les interesa más que seamos bloque para tener un acceso conjunto.

¿Cree posible la inclusión de más miembros asiáticos?

🇺🇸 Hace ya casi tres décadas nuestro país implementó una política de consenso en materia de comercio internacional que, con más o menos matices, ha sido desarrollada y enriquecida por los sucesivos gobiernos democráticos. Ha sido una estrategia exitosa para Chile por la cantidad de acuerdos logrados y por el impacto que estos han traído en el aumento de nuestras exportaciones. Recordemos que en 1990 Chile exportaba US\$ 8.373 millones y, en 2016, llegó a US\$ 60.597 millones. En 40 años, la oferta exportable chilena de “no cobre” se ha multiplicado 72 veces.

🇵🇪 Perú e India hemos contemplado esta negociación como un proceso bilateral. Es decir, no hemos contemplado la posibilidad de invitar otros países a esta iniciativa. Dado que no tenemos acuerdo comercial con India, nuestro objetivo es lograr un acuerdo que nos permita focalizar los esfuerzos en los intereses de ambos países.

☹️ Sí, con una dimensión que nos haga posible avanzar, si bien acuerdos con algunos países desarrollados pueden ayudarnos a que el MERCOSUR mejo-

re su imagen de socio comercial OMC compatible, por ejemplo: Canadá, Nueva Zelanda, Australia y quizás algunos asiáticos, del tipo Corea o Vietnam.

¿Qué lecciones aprendidas en otras negociaciones creen que son útiles tener en cuenta para el caso de India?

🇵🇪 Cada país tiene realidades diferentes y, en eso, nuestro país ha sido cuidadoso en el sentido de que no quisiéramos dar lecciones. Puede haber elementos que sirvan a otras economías, como también nosotros nos hemos nutrido de otras experiencias y siempre estamos abiertos a cooperar en este aspecto. En el caso de India, indudablemente, en los últimos años ha tenido un proceso de apertura gradual de su economía, un alto crecimiento, con reformas atractivas para estimular la inversión extranjera. Es un país muy rico en recursos humanos y naturales, que ha avanzado notablemente en áreas como la innovación tecnológica, tan importante para nuestros países de América Latina. Visto de ese modo, es un país muy atractivo para establecer cualquier negociación comercial y de cooperación económica.

🇵🇪 Todo proceso de negociación que Perú ha enfrentado deja lecciones que se pueden rescatar y que permiten fortalecer nuestra capacidad negociadora. Sin embargo, una lección muy importante es que es necesario continuar renovando los acuerdos comerciales. La propia administración de los acuerdos nos ha ido enseñando que es necesario incluir nuevos temas que permitan abordar los distintos problemas que enfrenta el sector privado. Este es el caso, por ejemplo, del “transporte directo”. Los acuerdos comerciales de la década anterior incluían reglas estrictas en materia de transporte directo, es decir, las

72

VECES SE MULTIPLICÓ LA OFERTA EXPORTABLE CHILENA “NO COBRE”

mercancías gozaban de las preferencias arancelarias únicamente si eran transportadas directamente entre las partes; sin embargo, la logística internacional ha evolucionado y las mercancías, en muchas ocasiones, no son transportadas de esa forma, sino que hacen tránsito en distintos países antes de llegar al lugar de destino. Otro ejemplo es el comercio electrónico. La evolución de la tecnología revoluciona constantemente la forma de hacer negocios, por lo que los acuerdos comerciales requieren incluir disposiciones en materia de comercio electrónico que permitan a los operadores aprovechar las oportunidades que brinda el mundo digital. Otra lección digna de mencionar es que es fundamental mantener una comunicación fluida con los gremios empresariales, a fin de identificar las oportunidades y barreras que existen en el mercado del socio comercial. Es de mucha utilidad conocer a la contraparte a todo nivel y, muchas veces, la información en detalle sobre las barreras u oportunidades que existen la poseen los representantes del sector privado. Por esta razón, el Mincetur mantiene una comunicación constante con representantes del sector privado peruano, con el objetivo de informarles sobre las negociaciones y recabar la información a partir de sus experiencias.

🕒 Debería analizarse caso por caso y considerar nuestras diferentes situaciones regionales, pero es necesario tener un balance más analítico, hacer una buena evaluación *ex post*, ya que, en definitiva, hay diferencias según el país. 🇨🇱

INTAL LAB

BID

RENOVANDO LA INTEGRACIÓN

INFORME N° 22

MERCOSUR

2017

Descargalo en www.iadb.org/intal

YouTube /INTAL BID

Twitter @INTALBID



Cómo evitar la **primarización** del intercambio

Hari Seshasayee
Confederación de la Industria India

Para hacer que una lámpara esté siempre encendida, no debemos de dejar de ponerle aceite.

Madre Teresa de Calcuta

DE UNA RELACIÓN COMERCIAL INICIADA A PARTIR DEL INTERCAMBIO DE PRODUCTOS PRIMARIOS POR PARTE DE AMÉRICA LATINA, SE ABRE UNA NUEVA ETAPA CON POSIBILIDADES QUE VAN DESDE LA COOPERACIÓN CON BRASIL EN MATERIA ENERGÉTICA, CON MÉXICO EN EL SECTOR AUTOMOTOR Y CON ARGENTINA EN LA AGROINDUSTRIA. POR DÓNDE PASARÁ EL FUTURO DE LA RELACIÓN COMERCIAL CON LA REGIÓN.

Las relaciones entre la India y América Latina han avanzado mucho desde las últimas dos décadas. Todavía queda mucho por estudiar, en particular, acerca del potencial de la relación bilateral entre la India y los países de la región de América Latina y el Caribe (ALC).

En primer lugar, la India y América Latina se ven mutuamente a través de la lente de la diplomacia económica. Ambas partes perciben a la otra como una fuente de diversificación económica y como un nuevo socio en sectores como la agricultura, la energía, la salud y la tecnología. La India es un elemento importante para la estrategia de América Latina en Asia y cobraría una importancia creciente, a medida que la Unión Europea (UE) y Estados Unidos se estanquen y se cierren. Para la India, América Latina es la última frontera regional con la cual involucrarse política y económicamente.

En segundo lugar, hay diferentes grados de percepción, que muchas veces están reñidos con la realidad, y que determinan la relación entre la India y América Latina. La imagen de la India en ALC se ubica en algún sitio entre aquella de la India antigua, del yoga,

del espiritualismo y de Mahatma Gandhi, y otra de una India más moderna, de gigantes tecnológicos, fabricantes de autos y el cine de Bollywood. Por otro lado, los países latinoamericanos son vistos en la India, principalmente, a través de la lente de los medios de comunicación occidentales y de habla inglesa, que reflejan una imagen pesimista de la región. Esto opaca los avances recientes de la región, por los cuales México se ha convertido en un centro manufacturero global, Medellín se erige como el “Silicon Valley de América del Sur” y Perú se está convirtiendo en un líder mundial en gastronomía. Tanto la India como América Latina necesitan trabajar muy duro para construir percepciones mutuas más realistas y modernas. En cierto sentido, tienen que redescubrirse en el contexto de este siglo XXI.

El perfil de la relación entre la India y América Latina no descansa en una amplia base regional, sino en muchas bilaterales, ya que la región de ALC necesita aún alcanzar un grado de integración que pueda equipararse con los de la UE o la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). La India tiene una misión diplomática acredita-

da en estas, pero no hay ninguna misión diplomática india que sea responsable de toda la región de ALC.

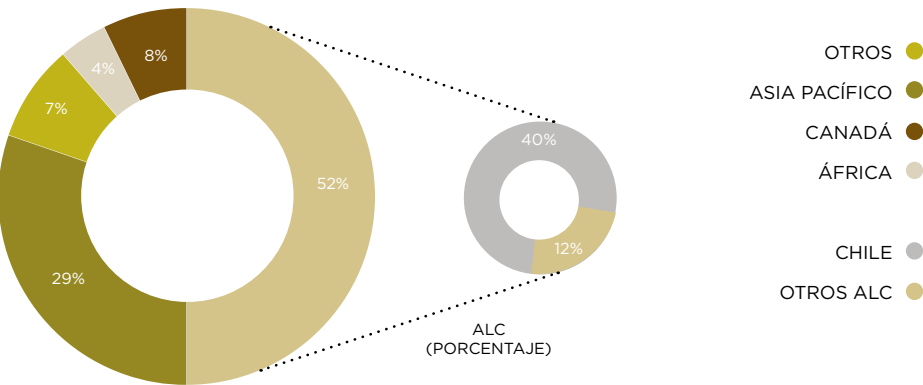
En definitiva, las relaciones políticas y diplomáticas se articulan a través de las misiones diplomáticas de la India en 14 países de ALC y de las 20 misiones diplomáticas de ALC en la India. Algunas, como la Embajada de la India en Brasil –la primera en establecerse en la región– datan de mayo de 1948 (Embajada de la India en Brasil, 2017). Otras, como la Embajada de la India en Guatemala y las embajadas de Bolivia, Paraguay, Guatemala y El Salvador en Nueva Delhi, se establecieron recién en la última década.

La mayoría de las misiones latinoamericanas en la India promueven activamente los lazos culturales a través de la organización de festivales de cine, muestras de arte y otras actividades y presentaciones similares. Gracias a esto, la población india está familiarizada con las películas mexicanas, el tango argentino, la música brasileña y la cocina peruana. Del mismo

modo, las misiones indias en ALC promueven el poder blando de la India a través de clases regulares de yoga, la exhibición de películas de Bollywood y los centros culturales vinculados con las embajadas. Recientemente, la Embajada de la India en Lima celebró el Día Internacional del Yoga en Machu Picchu, la histórica ciudadela incaica. Las misiones indias en la región también organizan diversas delegaciones empresariales y ferias para promover los negocios indios.

Muktesh Pardeshi, el embajador de la India en México, resalta: “Para nuestra Misión, el año 2016-2017 fue muy activo y estuvo orientado a los resultados. A través de varias ferias comerciales, exhibiciones, seminarios de negocios y encuentros entre compradores y vendedores, más de 500 empresarios indios tuvieron la oportunidad de explorar el mercado mexicano. Visité muchas empresas indias de distintos estados, como TCS, HCL, Dr. Reddy’s, Samvardhana Motherson Group y Spark Minda, para compren-

GRÁFICO 1
IMPORTACIONES INDIAS DE COBRE



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 1
IMPORTACIONES INDIAS DE ORO

PAÍSES DE ALC	MILLONES DE US\$	MILES DE kg
PERÚ	583,96	24,6
REPÚBLICA DOMINICANA	510,86	49,5
COLOMBIA	199,45	5,85
BOLIVIA	169,99	4,6
MÉXICO	126,9	7,03
BRASIL	70,13	2,22
TOTAL DESDE ALC	1.661,29	93,8
TOTAL DESDE EL MUNDO	27.378,78	767,31
% DESDE ALC	6,07%	12,22%

Nota: Datos para el ejercicio fiscal 2016-2017.
Fuente: Ministerio de Comercio de la India.

der cabalmente las oportunidades y los desafíos que enfrentan los inversores indios en México”.

La relación diplomática entre la India y ALC se ha tornado mucho más cálida a lo largo de las últimas dos décadas y hay un aumento palpable de voluntad política. Pero todavía resta mucho por hacer. La relación económica es una cuestión totalmente aparte; en este plano, se han producido avances sustanciales.

EL INTERCAMBIO ECONÓMICO

La relación económica entre la India y América Latina sufrió una fuerte transformación en el siglo XXI. El comercio alcanzó un nuevo nivel: en apenas un decenio, se disparó de US\$ 2.000 millones en 2003 a US\$ 48.000 millones en 2013. Las empresas indias invirtieron US\$ 20.000 millones en América Latina (Ministerio de Asuntos Exteriores, 2015, xiii), mientras que las inversiones latinoamericanas en la India ascienden a US\$ 2.000 millones. Una década atrás, todo esto era impensable. Hoy en día, la India y América Latina están alcan-

zando un *statu quo* en su relación económica y dando vuelta la página de las relaciones Sur-Sur.

América Latina está cambiando, gradualmente, el contexto del comercio mundial de la India. La India ahora comercia más con Brasil que con Francia, Tailandia, Rusia o Sri Lanka;¹ exporta más hacia México que hacia Australia, España, Canadá o Israel;² e importa más desde Venezuela que desde Malasia, Bélgica, Hong Kong o el Reino Unido³ (Ministerio de Comercio e Industria, 2017). Estos son signos positivos que marcan el comienzo de una relación económica más seria.

La relación comercial se apoya en seis sectores: el comercio basado en los productos básicos, centrado en la energía, la agricultura y la minería; y el comercio de valor agregado, como los automóviles, la tecnología y los farmacéuticos.

LA RELACIÓN BASADA EN LOS PRODUCTOS BÁSICOS

La región latinoamericana cuenta con una abundante dotación de recur-

20% DE LAS IMPORTACIONES DE PETRÓLEO PROVIENEN DE ALC

Los recursos naturales y tierras y su población es relativamente escasa. Los países con las reservas más grandes de petróleo, cobre y plata se encuentran en Latinoamérica: Venezuela, Chile y Perú, respectivamente. Brasil, el granero del mundo, fue el principal productor mundial de café durante 150 años (Neilson y Pritchard, 2009) y es también uno de los principales productores de caña de azúcar, naranjas, maíz, cacao, soja, leche, pollos y carne vacuna.

Por el contrario, la India carece de los recursos naturales que posee América Latina e importa grandes cantidades de petróleo, minerales y productos agrícolas para sostener a su numerosa población y el crecimiento de su economía. Más de tres cuartos de las importaciones de la India desde América Latina están compuestas por bienes primarios. En este contexto, la India y ALC resultan altamente complementarias.

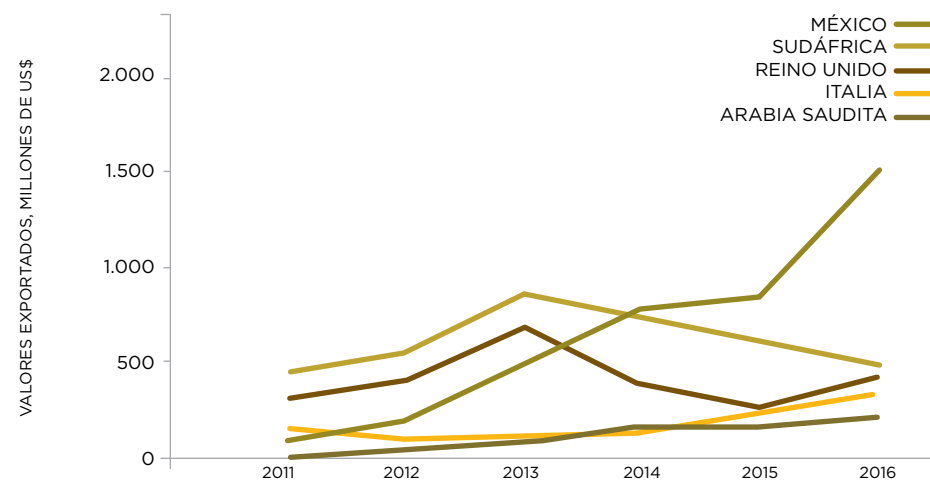
La región latinoamericana se ha convertido en un proveedor importante de tres productos primarios a la India: el petróleo crudo, los minerales –como el cobre y el oro– y el aceite de soja.

1. Petróleo crudo: América Latina da cuenta de entre un 15% y un 20% del volumen de importaciones indias totales de petróleo crudo. Es muy probable que esta sinergia en el comercio del petróleo perdure al menos otras dos décadas, dada la creciente demanda de la India para poder sostener el crecimiento vertiginoso de su economía. Pero hay otra razón, mucho más

sutil: el petróleo crudo pesado. Venezuela, México y Brasil producen la mayor parte del crudo pesado. Venezuela ostenta las reservas de crudo pesado más grandes del mundo, que ascienden a 220.500 millones de barriles (EIA, 2015a); el 78% de las exportaciones de petróleo crudo de México corresponden a la mezcla del tipo Maya con densidad de 22° API (Kalt, 11 de enero de 2017); y el 91% de las reservas petrolíferas de Brasil se encuentran en yacimientos marinos de petróleo pesado (EIA, 2015b). Esto se yuxtapone a la perfección con la India, el principal consumidor asiático de petróleo crudo pesado (Viscidi y Espinasa, 2015), sede de las refinerías más grandes del mundo, que pueden refinar petróleo crudo de cualquier grado. La capacidad de refinación de la India es de 4,6 millones de barriles por día (b/d), y se prevé que alcanzará los 6,3 millones en 2017 (EIA, 2016), una cantidad que excede la capacidad exportadora total de petróleo crudo de América Latina. El petróleo crudo pesado tiene otra ventaja: su precio está por debajo de aquel del crudo liviano que venden los países de Asia occidental, como Arabia Saudita e Irak.

2. Aceite de soja: la India es, por lejos, el principal importador de aceites vegetales del mundo, ya que importa, de manera sistemática, US\$ 10.000 millones por año de aceite de palma, soja y girasol (ITC, 2017)⁴. Prácticamente la totalidad de los aproximadamente US\$ 2.000 millones anuales de importaciones indias de aceite de soja proviene de Argentina, Brasil y Paraguay. Lo que es aún más importante, la India participa con casi un tercio de las importaciones mundiales de aceite de soja, mientras que Sudamérica da cuenta del 60% de las exportaciones mundiales de dicho producto (ITC, 2017). Es muy probable que esta siner-

GRÁFICO 2
LISTA DE MERCADOS IMPORTADORES DE AUTOS EXPORTADOS* POR LA INDIA



Nota: * Corresponde a la partida 8703 Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas.
Fuente: Elaboración propia.

gia también perdure en el tiempo. La población india utiliza cantidades copiosas de aceites vegetales y la oferta interna sigue siendo insuficiente. Las potencias agrícolas, como Brasil y Argentina, ya tienen explotaciones enormes de cultivos de soja; Brasil, por sí solo, les dedica a estos cultivos 34,7 millones de hectáreas de tierra, una extensión que equivale aproximadamente a la superficie de Alemania.

3. Minerales, como el cobre y el oro: en ALC, la minería se remonta a aproximadamente 500 años atrás, cuando los españoles y los portugueses explotaron los abundantes depósitos de oro y plata. Por ejemplo, en los siglos XVII y XVIII, el 61% y el 80% –respectivamente– de la producción mundial de oro provenía de América Latina (*Encyclopædia Britannica*, 2017). En la actualidad, la minería constituye la piedra angular de las economías de Perú, Chile, Boli-

via y Brasil. Cerca de la mitad de las necesidades de cobre de la India son satisfechas por América Latina, especialmente por parte de Chile, el principal productor y exportador mundial de dicho metal (ver gráfico 1). Dada la practicidad del cobre –que es utilizado para la construcción, los equipos de transporte, las máquinas industriales y los productos eléctricos–, las importaciones indias de cobre están destinadas a seguir acompañando los requerimientos impuestos por esta economía en rápido crecimiento. Más recientemente, en 2011, la India empezó a importar oro de la región (ver cuadro 1). Hoy en día, el 12% de las cantidades de oro importadas por la India proviene de América Latina (Ministerio de Comercio e Industria, 2017)⁵.

4. La mayor parte de las exportaciones de la India a América Latina está compuesta por bienes de valor

agregado. Aproximadamente el 10% o menos de las exportaciones de la India hacia América Latina está compuesto por materias primas, como los hilados, el aluminio en bruto y los principios activos farmacéuticos (API) (ITC, 2017)⁶. Si bien se exportan API a muchos países latinoamericanos, la mayor parte de los hilados están destinados a Brasil y gran parte del aluminio, a México.

COMERCIO DE VALOR AGREGADO

A lo largo de su historia económica, América Latina siguió una estrategia de crecimiento económico basado en las exportaciones. En 1970, cerca del 87% de las exportaciones de la región estaba compuesto por productos primarios, y apenas un 12% eran bienes manufacturados (CEPAL, 1991). Hoy en día, la balanza se está inclinando: más de la mitad de las exportaciones de la región están compuestas por bienes manufacturados (CEPAL, 2017). Este resultado se debe, principalmente, a México, el miembro de la región que más comercia y cuyas exportaciones de bienes manufacturados dan cuenta del 83% del total exportado por el país. Esto implica un cambio de rumbo respecto de 1980, cuando el 89% de las exportaciones mexicanas estaban compuestas por productos primarios. México es actualmente un centro manufacturero a nivel mundial y fabrica todo tipo de productos, desde automóviles y aeronaves, hasta televisores de pantalla plana y refrigeradores. En este momento, cerca del 40% de las exportaciones de Brasil también están compuestas por bienes manufacturados y gran parte las manufacturas del país se destinan a la oferta y al consumo internos.

La India constituye un mercado potencial enorme para los bienes manu-



facturados de ALC. En teoría, se trata de una situación en la que todos ganan: la India diversifica sus importaciones de manufacturas y ALC se asegura, en el largo plazo, un mercado cuyo tamaño es el doble que el de su propia región. En la práctica, a Latinoamérica le va a llevar cierto tiempo incrementar sus exportaciones de bienes manufacturados.

Por un lado, la mayor parte de las exportaciones de la India a la región latinoamericana sigue estando compuesta por bienes de valor agregado. En efecto, los productos primarios explican una proporción muy pequeña de las exportaciones indias totales.

El principal producto de exportación de la India hacia ALC, en este momento, son los automóviles, exportados principalmente por empresas automotrices internacionales, como Volkswagen, Ford, Toyota y General Motors, que han instalado fábricas en la India. Un porcentaje mucho menor es atribuible a los fabricantes de automóviles indios, como Mahindra & Mahindra y Tata Motors. Aproximadamente dos tercios de las exportaciones de automóviles de la India hacia América Latina se dirigen a México, que es el principal destino de las exportaciones indias de automóviles al mundo. De hecho, en 2016, las exportaciones de automóviles de la India a México (US\$ 1.500 millones) totalizaron más que los cuatro mercados más grandes de exportación sumados (ver gráfico 2).

No solo se trata de los automóviles, ALC también es un destino importante para las motocicletas indias. Colombia ha sido el principal destino de las exportaciones mundiales de motocicletas de la India desde 2011. Las motos Bajaj Pulsar y TVS están muy extendidas en Colombia y en Centroamérica. Esto incentivó a una empresa india de motocicletas, Hero Motocorp –que, dicho sea de paso, es la más grande del mundo– a instalar su primera planta de fabricación internacional en Colombia.

El segundo grupo de exportaciones más importantes de la India son los productos farmacéuticos. ALC recibe aproximadamente un 7% de las exportaciones indias de estos productos al mundo. Además de la importancia de estas exportaciones por su cantidad, los productos farmacéuticos de la India han desempeñado un papel importante en la región para reducir el costo de los servicios de salud pública e incentivar a los fabricantes locales a vender más drogas genéricas.

La mayoría de los demás productos de exportación de la India –ya sea los agroquímicos, las maquinarias o el petróleo refinado– son bienes de valor agregado. Es probable que esta tendencia se mantenga. No obstante, aquello con lo que sí tenemos que tener cuidado es con un incremento de las exportaciones de valor agregado desde Latinoamérica hacia la India. La India ya compra aeronaves de Brasil,

teléfonos de México y vinos chilenos. Las uvas de Perú son otro producto importante en el intercambio. Esta lista puede ampliarse en el transcurso de los próximos años.

LA PRESENCIA CRECIENTE
DE LAS INVERSIONES

Las inversiones de la India en la región de ALC han sido, tradicionalmente, de bajo perfil y se iniciaron hace apenas un par de décadas. Pero están en aumento y muestran tener cierto impacto. Una fracción importante de las inversiones se concentra en cinco sectores: informática (TI), farmacéuticos, agricultura, automóviles y energía (ver cuadro 2).

Según datos del Ministerio de Asuntos Exteriores de la India, las inversiones totales de la India en ALC alcanzan los US\$ 20.000 millones. No obstante, esta cifra debe tomarse con cautela, ya que incluye inversiones en territorios como las Islas Vírgenes Británicas. Más importante es analizar la naturaleza, los motivos y la escala de las inversiones indias en la región.

Naturaleza de la inversión: la mayoría de las empresas indias ingresan a la región a través de un crecimiento inorgánico, es decir, por fusiones y adquisiciones. Las empresas de agronegocios, como UPL; las farmacéuticas, como Dr. Reddy's; las de autopartes, como JK

CUADRO 2
EMPRESAS INDIAS EN ALC, POR SECTOR

	AGRICULTURA	AUTOMÓVILES	ENERGÍA	INFORMÁTICA	MINERÍA	FARMACÉUTICOS	OTROS	TOTAL
EMPRESAS INDIAS	11	13	9	29	10	28	34	134
N.º TOTAL DE SUBSIDIARIAS	15	17	16	57	13	55	43	216

Fuente: Elaboración propia sobre la base de entrevistas con empresas indias establecidas en ALC.

Tyres; las empresas de productos de consumo, como Godrej; y las mineras, como el Aditya Birla Group, todas entraron a Latinoamérica a través de adquisiciones cuidadosamente pensadas. Muchas de estas empresas siguen teniendo un perfil bajo y, en muchos casos, conservan los nombres, marcas y empleados de las empresas adquiridas. Pocas son inversiones realizadas desde cero, como la planta de fabricación recientemente inaugurada en Colombia por parte de Hero MotoCorp.

Motivos para invertir: hay muchos motivos que subyacen a las inversiones indias en ALC: las empresas farmacéuticas buscan a los consumidores de la creciente clase media latinoamericana; las empresas informáticas aprovechan el talento local y una importante base de clientes; las automotrices tratan de beneficiarse de los bajos costos de fabricación y las cadenas de valor integradas; y las empresas de agroquímicos proveen insumos para los productores agrícolas de gran escala. En un contexto más amplio, casi todas las inversiones indias en la región han sido realizadas por el sector privado, cuyos motivos, en general, tienen que ver con la ampliación y la diversificación de los mercados. Esto se contraponen con las inversiones chinas, en las que las empresas del sector público realizan inversiones.

Escala de la inversión: hay aproximadamente 134 empresas indias en ALC,

muchas de las cuales tienen oficinas en distintos países, lo que eleva el número de empresas subsidiarias a 216 (ver cuadro 2)⁷. Estas empresas emplean a más de 50.000 personas en la región y muy pocas tienen trabajadores de nacionalidad india. Las informáticas dan cuenta de la mitad del empleo generado por compañías indias en la región. La escala de la inversión india es mucho menor y no puede compararse con la de China, Japón o Estados Unidos. No obstante, muchos priorizan fuertemente la región. UPL, una compañía de agroquímicos, obtiene más ingresos de Brasil que de la India; Aditya Birla Group, un conglomerado indio, gana cerca de US\$ 2.000 millones en ALC;⁸ las empresas automotrices, como Hero MotoCorp y JK Tyres, eligieron a América Latina como destino de sus primeras plantas de fabricación internacionales.

El mayor empleador indio en ALC, Tata Consultancy Services (TCS), tiene una fuerte presencia en la región, con oficinas en ocho países que dan trabajo a más de 16.000 personas. Vish Iyer, vicepresidente y director mundial de Asuntos Jurídicos y Corporativos y miembro del Directorio de TCS Latin America, señala que su empresa está “comprometida con la región en el largo plazo y aportándole sus prácticas globales en áreas como la incorporación de personal, la interfaz con el ámbito académico, la capacitación en tecnología de punta, la excelencia operativa y las certificaciones de calidad”. Asimismo, Iyer agrega que América Latina también resulta atractiva desde el punto de vista de la oferta de talentos.

LAS MULTILATINAS EN LA INDIA

Puede que las inversiones de ALC en la India sean menores que las inversiones indias en ALC, pero estas em-

presas inversoras hacen un esfuerzo extraordinario por encima de sus propias posibilidades. Las inversiones de empresas latinoamericanas en la India alcanzaron los US\$ 2.000 millones, el doble de lo que esta misma región invirtió en China. Lo sorprendente es que unas 100 empresas latinoamericanas han invertido en China, mientras que solo 30 invirtieron en la India (Estevadeordal, Mesquita Moreira y Kahn, 2014). Esto habla por sí solo del potencial para las inversiones latinoamericanas en la India, el “otro” gigante asiático.

La mayor parte de las empresas latinoamericanas con presencia en la India provienen de dos países: Brasil y México, que han invertido aproximadamente US\$ 1.000 millones y US\$ 800 millones, respectivamente.⁹ Las restantes inversiones se originaron en Argentina, Perú y Chile.

La gran mayoría invirtió en la India para poder incorporarse a cadenas de valor regionales o mundiales. La siderúrgica brasileña Gerdau –el principal inversor de América Latina en la India– es un caso muy ilustrativo. La planta siderúrgica de Gerdau en Andra Pradesh abastece a los centros manufactureros de automóviles ubicados en Pune y Chennai. Las empresas mexicanas de autopartes Nemak, Tremec, Metalsa y Katcon siguen un modelo similar y operan en esos mismos nodos de Pune-Chennai. Otras, como las mexicanas Mexichem y Ruhrpumpen, las brasileñas Perto y WEG, y las peruanas Resemin y Vistony, forman parte ahora de cadenas de valor regionales que suman al crecimiento industrial de la India.

Son menos las empresas de ALC –apenas cuatro– que ingresaron a la India para aprovechar su enorme base de consumidores. Tres provienen de México: Cinépolis, la única empresa internacional de cines en la India; KidZania, un operador de

50.000

EMPLEOS
OFRECEN 216
FIRMAS INDIAS Y
SUBSIDIARIAS EN ALC

parques temáticos de entretenimiento educativo; y Great Food & Beverages, una empresa de elaboración de alimentos. La cuarta es peruana: AJE Group, un productor de gaseosas. Los riesgos y los desafíos que enfrentan estas empresas son mucho mayores, ya que tienen que innovar y adaptarse al contexto local para poder sobrevivir. Algunas, como la cadena peruana de comidas rápidas Bembos, no lo lograron y se fueron del país. El último en incorporarse fue el grupo mexicano Bimbo –la panificadora más grande del mundo–, que recientemente adquirió la compañía india Ready Roti.

Un número aún menor, apenas tres empresas, se han establecido en la India para atender a la enorme industria de servicios tecnológicos del país. Estas son la brasileña Stefanini, la mexicana Softtek y la argentina Globant. No resulta sorprendente que las primeras en establecerse hayan sido estas tres empresas informáticas, dado que son las más grandes dentro de sus respectivos países.

Podemos esperar que se realicen más inversiones en el futuro, especialmente de empresas de ALC interesadas en integrarse en las cadenas de valor regionales. Estas inversiones también traerán aparejados más intercambios entre los pueblos y darán lugar a una comprensión más adecuada del contexto actual de la India por parte de los latinoamericanos y viceversa.

+16.000

PERSONAS EMPLEA TCS
EN 8 PAÍSES DE LA
REGIÓN

53%

DE LA ELECTRICIDAD
GENERADA EN ALC
PROVIENE DE FUENTES
RENOVABLES

POTENCIAR LOS
VÍNCULOS ECONÓMICOS

Los países de ALC tienen una inclinación por los acuerdos comerciales. Chile y México firmaron más tratados de libre comercio (TLC) que ningún otro país del mundo, y la mayor parte del comercio latinoamericano se realiza entre socios de diversos TLC. Lamentablemente, la India no forma parte de la lista.

Esto pone a los exportadores indios en desventaja cuando se los compara con sus pares, estadounidenses, europeos e incluso chinos, que tienen TLC suscriptos con muchos países de ALC. Dicha situación se da en ambos sentidos: muchos exportadores de ALC también están en desventaja, dada la multiplicidad de acuerdos suscriptos por la India con Corea, Japón, Singapur y otros países asiáticos.

Los acuerdos de comercio preferencial (ACP) entre la India y Chile y la India y el MERCOSUR tienen menor alcance que un TLC. No obstante, no todo está perdido: la India y Perú están negociando un acuerdo comercial que sería el primer acuerdo integral con un país de la región, ya que incluiría el comercio, los servicios, las inversiones y el movimiento de personas.

Otro mecanismo que podría potenciar los vínculos es la colaboración

efectiva entre la India y grupos regionales como la Alianza del Pacífico, la UNASUR y el SICA. Una fuerte delegación india a la Cumbre de la Alianza del Pacífico, de la cual la India es un miembro observador, constituiría una clara señal de que el país está reparando seriamente en la región de ALC. Esto podría complementar los compromisos bilaterales de la India con países de ALC y proporcionarles al Gobierno y al sector privado indios una visión más holística de lo que América Latina y el Caribe pueden ofrecer como región.

EL CAMINO HACIA ADELANTE

Como sucede en cualquier relación, la India y ALC también enfrentan ciertos desafíos. Los más comúnmente señalados son la distancia, el idioma y la falta de conexiones directas para los envíos. Sin embargo, estos problemas son parte del pasado.

En esta era de la globalización y la tecnología, la distancia ya no constituye un desafío importante. Por ejemplo, la India comercia más con California, que está más lejos que cualquier país latinoamericano, y el comercio de China con la región floreció a pesar de la distancia. Las rutas marítimas indirectas tampoco deben ser consideradas un impedimento. En la actualidad, es habitual que los bienes pasen por centros de transbordo, como Singapur, Dubái, Holanda, Panamá y Bélgica.

Quizás el desafío más importante de todos los mencionados sea el idiomático. Es probable que sea también el más infundado. El comercio internacional trasciende los idiomas. Cada país del mundo comercia con otros a pesar de que hablen distintos idiomas, y la India y ALC no son la excepción. El comercio de la India con Japón y Corea

del Sur asciende a US\$ 30.000 millones, una cifra aproximadamente similar a la de su comercio con ALC en 2016 y, sin embargo, las negociaciones con estos países muchas veces se realizan en inglés, coreano o japonés, con o sin intérpretes que faciliten las conversaciones. El idioma tiene que ser visto como parte de la curva de aprendizaje, más que como una limitación.

Hay solo dos desafíos reales. El primero es de percepción: la India y ALC tienen que lograr deshacerse de sus imágenes de la antigua India y de la antigua ALC para abrazar a la India y a la ALC modernas y contemporáneas. El segundo es una falta de conocimiento del mercado y de las sutilezas de la cultura del otro. Las empresas de ambas partes, por ejemplo, tienen que llegar al mercado local y adaptarse a distintas realidades, en lugar de ceñirse a un enfoque uniforme aplicable a todos.

OPORTUNIDADES EN EL HORIZONTE

La mayor parte de los intercambios entre la India y ALC se produjeron recién durante las últimas tres décadas. Anteriormente, ninguna de las partes ponía especial esfuerzo o interés en afianzar los vínculos con la otra. Por tanto, las oportunidades para la India y ALC superan ampliamente a los desafíos.

Para ALC, la principal oportunidad quizás resida en el potencial de la India como mercado para sus bienes y servicios de valor agregado. El éxito del grupo AJE y el de Cinépolis son ejemplos muy contundentes. La India se está convirtiendo en uno de los principales mercados del mundo para ambas empresas. También es un destino potencial de suma importancia para los productos agrícolas latinoamericanos de valor

agregado, como la palta, la quinua, los espárragos, los arándanos, los cítricos, y otros bienes similares. Algunos de estos productos recibieron la aprobación fitosanitaria para ingresar a la India recién en 2016. La India también podría comprar más productos eléctricos e industriales de ALC.

Otra área de oportunidades son las energías renovables. Cerca del 53% de la generación de electricidad en ALC se obtiene de fuentes renovables, más del doble que el promedio mundial, que se ubica en el 22% (*The Economist*, 10 de diciembre de 2016). Chile, México y Brasil han abierto licitaciones públicas para proyectos de energía eólica y solar de envergadura. Las empresas indias tendrían que aprovechar estas oportunidades. Una vez que participen en proyectos de energía renovable en ALC, pueden regresar a la India con toda esa experiencia acumulada y ampliarla.


Otra área de posible colaboración es la exploración del espacio y los satélites. La Agencia India de Investigación Espacial (ISRO) tiene acuerdos con las agencias espaciales de Brasil, México, Perú y Argentina. En Argentina, ISRO lanzó un nanosatélite en enero de 2007 y, el 23 de junio de 2017, lanzó el primer satélite 100% chileno desde su centro espacial Sriharikota, ubicado en el estado indio de Tamil Nadu (*La Tercera*, 23 de junio de 2017). Hay mucho margen para profundizar esta cooperación y hacer mucho más en áreas como el monitoreo de satélites, las aplicaciones de teledetección y los estudios climáticos y medioambientales.

EMPODERAR A LA CLASE MEDIA

La India y ALC han avanzado mucho a lo largo de las últimas dos dé-

cadass y tienen por delante un camino incluso más largo, pero más allanado. Los negocios seguirán prosperando en una trayectoria ascendente, dada la convergencia natural en materia de comercio y servicios. También tenemos que observar los vínculos crecientes entre los pueblos. Esto ya resulta evidente si observamos las delegaciones de estudiantes de Perú y México que visitan cada año la India y los intercambios culturales continuos a través del cine, el arte y la literatura. La próxima coproducción indoargentina de una película sobre Gurudev Rabindranath Tagore y su estadía en Argentina es un buen ejemplo. Una verdadera profundización de los lazos diplomáticos podría agregar mucho valor al vínculo entre la India y América Latina. La India podría contemplar la posibilidad de designar a algún funcionario equivalente al Representante Especial del Gobierno de China para

Asuntos Latinoamericanos, un enviado que podría ayudar a darle forma a una estrategia cohesiva para la India en ALC.

No obstante, el contexto más amplio en el que se enmarca esta relación es el de las relaciones Sur-Sur. La India y ALC seguirán enfrentando desafíos similares: combatir la pobreza, aumentar la inclusión financiera y social, mejorar la calidad de la gobernanza y ampliar y mejorar los servicios públicos, como los de salud y educación. También tendrán a su disposición oportunidades similares, como una clase media empoderada y la rápida difusión de la tecnología. Iniciar un diálogo consciente sobre estos temas y hallar soluciones para los problemas de largo plazo, como aquellos relacionados con la energía y la seguridad alimentaria, redundará en beneficio tanto de la India como de América Latina. 

NOTAS

¹ Datos para el ejercicio fiscal 2014-2015.

² Datos para el ejercicio fiscal 2016-2017.

³ Datos para el ejercicio fiscal 2014-2015.

⁴ Datos para el ejercicio fiscal 2016-2017.

⁵ Datos para 2016.

⁶ Datos investigados por el autor sobre la base de entrevistas con empresas indias establecidas en ALC.

⁷ Datos basados en información provista por la oficina de Aditya Birla Group en San Pablo, Brasil.

⁸ Datos recogidos de entrevistas llevadas a cabo en las embajadas de México y Brasil en Nueva Delhi, India.

BIBLIOGRAFÍA

CEPAL. 1991. *Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe 1990 = Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 1990*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

—. **2017.** *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2016*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

EIA (Administración de Información sobre la Energía de Estados Unidos). 2015a. "Country Analysis Brief: Venezuela". Washington DC: EIA.

—. **2015b.** "Brazil". Washington DC: EIA.

—. **2016.** "Country Analysis Brief: India". Washington DC: EIA.

Embajada de la India en Brasil. 2017. "Lista de ex-embajadores da India no Brasil". Consultado: 28 de octubre. <http://indianembassy.org.br/embaxada/ex-embaxadores/>.

Encyclopædia Britannica. 2017. "gold (Au)". Última modificación: 8 de mayo. <https://www.britannica.com/science/gold-chemical-element>.

Estevadeordal, A., Mesquita Moreira, M. y Kahn, T. 2014. *Inversiones de ALC en China. Un capítulo nuevo de las relaciones entre América Latina y el Caribe y China*. BID.

ITC. 2017. "Trade Map". Consultado: 28 de octubre. <http://www.trademap.org/Index.aspx>.

Kalt, A. "It Ain't Heavy, It's My Maya - Impact of Changes to the Mexican Heavy Crude Benchmark". RBN Energy. **11 de enero, 2017.**

La Tercera. "Exitoso lanzamiento de 'Suchai', el primer satélite creado en Chile". **23 de junio, 2017.**

Ministerio de Asuntos Exteriores. 2015. *Annual Report 2014-15*. Nueva Delhi: Policy Planning and Research Division.

Ministerio de Comercio e Industria. 2017. "Banco de Datos de Exportaciones e Importaciones". Consultado: 28 de octubre. <http://commerce.gov.in/EIDB.aspx>.

Neilson, J. y Pritchard, B. 2009. *Value Chain Struggles: Institutions and Governance in the Plantation Districts of South India*. Chichester y Malden: Wiley-Blackwell.

The Economist. "Latin America Is Set to Become a Leader in Alternative Energy". **10 de diciembre, 2016.**

Viscidi, L. y Espinasa, R. 2015. "Latin American Crude Oil Exports: The Battle for Market Share". Energy Working Paper. The Dialogue e IDB.

TRANSPARENCIA EN OBRA PÚBLICA



Informe de Actividades del COSIPLAN con los trabajos y resultados alcanzados en 2017 en planificación de infraestructura, plataformas digitales para gestión de información, y entrevistas a ocho ministros de la región.



Balace de la evolución de la Cartera del COSIPLAN en 2017. Incluye información sobre el avance de los proyectos de infraestructura de los nueve Ejes de Integración y Desarrollo.



Nueva configuración de la Agenda de Proyectos Prioritarios de Integración (API) a partir del trabajo de actualización quinquenal realizado en 2017 para ajustar las prioridades de la región en materia de integración física.

Documentos elaborados por INTAL como Secretaría Técnica del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN) - UNASUR

www.cosiplan.org

Inversión conjunta

Multinacional india busca socios en la región

Aditya Birla Group (ABG) es una de las empresas líderes de la India con inversiones en América Latina. Este conglomerado multinacional indio fundado en 1857 mantiene su sede central en Bombay, desde donde planifica sus operaciones en 36 países del globo. Con ingresos anuales superiores a los US\$ 41.000 millones, la compañía emplea a 120.000 personas. Su producción abarca los mercados de metales, carbón, cemento, productos químicos, fertilizantes, minería, aislantes, textiles, prendas de vestir, comercio minorista, telecomunicaciones y servicios financieros.

En esta entrevista, Anurag Srivastava, presidente del Aditya Birla para América Latina, comenta que la empresa se encuentra en una etapa de expansión en la región, en la búsqueda proyectos grandes y de largo plazo que permitan inversiones junto a socios locales.

¿EN QUÉ SECTORES DE ACTIVIDAD Y EN QUÉ PAÍSES DE LA REGIÓN OPERA ACTUALMENTE ABG?

En este momento tenemos presencia en más de 36 países. Nuestros sectores de actividad se centran en los metales, especialmente, aluminio y cobre, los texti-

les, fibras e hilados de viscosa y poliéster, y los productos químicos, epoxi, productos alcalinos, negro de humo, entre otros. También tenemos una sección centrada en el comercio internacional de fertilizantes y azufre, productos agrícolas, carbón, mineral de hierro y productos derivados del petróleo.

¿POR QUÉ ABG DECIDIÓ INSTALARSE EN LA REGIÓN? ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES VENTAJAS?

ABG llegó al negocio de los metales y el negro de humo a través de sus adquisiciones globales, hace una década. En Latinoamérica, nuestro foco de atención está puesto en el negocio de los productos básicos, mientras que, en la India, también desarrollamos muchos negocios relacionados con los servicios. Los países de América Latina ofrecen un enorme mercado de consumo de productos básicos y constituyen, al mismo tiempo, una gran base de la cual abastecemos de materias primas para nuestras fábricas internacionales. Además, los países latinoamericanos cuentan con la bendición de tener abundantes recursos naturales, lo que da lugar a oportunidades de colaboración muy interesantes. Por último, pero no menos importante, si uno persevera en este mercado durante cierto tiempo, los negocios pueden tornarse muy rentables.

¿QUÉ ESTRATEGIA LLEVA ADELANTE LA EMPRESA PARA CRECER EN AMÉRICA LATINA?

NOS ESTAMOS PREPARANDO PARA DARLE LA BIENVENIDA A UN CICLO DE CRECIMIENTO



6%

de los negocios del grupo se generan en América Latina

Estamos buscando proyectos grandes y de largo plazo en los que colaborar en el mercado de productos básicos y, a corto plazo, en el terreno de los bienes industriales. Nuestra idea es buscar socios locales con quienes invertir conjuntamente y de un modo colaborativo.

¿QUÉ PORCENTAJE REPRESENTA LA REGIÓN DENTRO DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS GLOBAL DE ABG?

Aproximadamente un 6% de los negocios a nivel mundial del grupo tienen lugar en países latinoamericanos.

¿QUÉ DESEMPEÑO ESTÁN TENIENDO LOS SECTORES DE ACTIVIDAD EN LOS QUE PARTICIPA ABG? ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE ENFRENTA?

En los sectores de productos químicos y metales en los que tenemos presencia, nuestra cuota de mercado es muy buena. Sin embargo, a causa de la desaceleración económica (especialmente en Brasil), nuestro volumen de negocios sufrió cierto impacto. Otros mercados, como los de Perú, Chile y, en cierta medida, Argentina, sirvieron para mitigar algunos de los problemas. Estamos ahora enfocados en ahorrar costos y preparándonos para darles la bienve-

nida a los buenos tiempos, una vez que lleguen.

¿CUÁLES SON LOS NUEVOS PROYECTOS E INVERSIONES QUE ABG ESTÁ DESARROLLANDO EN LA REGIÓN?

Nuestras inversiones están centradas en mejorar la eficiencia y la productividad de los activos que ya poseemos, incluso, en modernizar nuestras plantas manufactureras a través de la incorporación de tecnología digital. Seguimos invirtiendo en recursos humanos, en investigación y desarrollo y en prácticas sostenibles, porque somos optimistas respecto del futuro.

¿CÓMO PROMOVER LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA INDIA Y AMÉRICA LATINA?

Este es un punto muy importante y en el cual creo que residen las mayores oportunidades para las empresas indias y latinoamericanas. La India pronto será la tercera economía más grande del mundo y tendrá la población de clase media más numerosa del planeta. Por otro lado, los países de América Latina tienen enormes ventajas en términos de recursos. Las empresas que puedan conectar estas dos partes mediante emprendimientos en actividades manufactureras y comerciales, en las cadenas de valor y en el sector de servicios van a tener mucho éxito. Para empezar, incentivaría a los latinoamericanos para que visiten la India y vean con sus propios ojos todo el potencial que ofrece. Y, del mismo modo, alentaría a las empresas indias para que visiten Latinoamérica.

LATINOAMÉRICA NOS OFRECE UN ENORME MERCADO DE CONSUMO PARA NUESTROS PRODUCTOS



DIVERSIFICACIÓN INTELIGENTE

EN EL SECTOR PRIMARIO,
EN LA INDUSTRIA Y LOS SERVICIOS
SE MULTIPLICAN LAS OPORTUNIDADES
DE COOPERACIÓN Y CRECIMIENTO
CONJUNTO ENTRE INDIA
Y AMÉRICA LATINA



Sinergias en la producción agrícola

Dave Ramaswamy
IndusLatin Ventures¹

El modo de vida indio proporciona la visión del modo natural y real de la vida. Nosotros nos cegamos con máscaras antinaturales.

Bernard Shaw

A PESAR DE QUE LA REVOLUCIÓN VERDE DE LA INDIA LOGRÓ LA AUTOSUFICIENCIA DEL PAÍS EN CARBOHIDRATOS, A TRAVÉS DE LAS MEJORAS EN LA PRODUCTIVIDAD DEL ARROZ Y EL TRIGO, ACTUALMENTE ENFRENTA DÉFICITS IMPORTANTES DE GRASAS Y PROTEÍNAS. SE ESPERA QUE ESTOS DÉFICITS DIETARIOS EMPEOREN DURANTE LA PRÓXIMA DÉCADA. EL PRESENTE ARTÍCULO PROPONE OPORTUNIDADES DE COOPERACIÓN PARA CUBRIR LAS NECESIDADES NUTRICIONALES MÁS ACUCIANTES DE LA INDIA: LAS PROTEÍNAS DE LEGUMBRES DE ALTA CALIDAD, LAS GRASAS DE ORIGEN DIETARIO Y LAS FRUTAS.

La India es un país con deficiencias en proteínas y grasas. La Revolución Verde de la India generó superávits de carbohidratos al mejorar los rindes del trigo y el arroz. En cambio, la producción de legumbres per cápita (lentejas y porotos) –la principal fuente de proteínas del país– está estancada desde hace más de 40 años. Según la Organización Mundial de la Salud (2007), el consumo diario de proteínas recomendado para un adulto varón sano es de 0,83 gramos por kilogramo de peso corporal, de modo que un hombre de 80 kg de peso debería consumir 66 g de proteínas por día. La Asociación de Legumbres y Granos de la India (2017) señala que el consumo promedio de proteínas provenientes de las legumbres apenas alcanza los 10 gramos por día.

El periódico indio *Business Standard* realizó un informe (IANS, 1 de junio de 2015) de los hallazgos del estudio de Mahajan (2015). De 1.260 encuestados provenientes de siete ciudades, el 91% de los ciudadanos indios vegetarianos y el 85% de los que no son vegetarianos tenían déficits proteicos en sus dietas, independientemente de su clase social o género. La muestra comprobó que la ingesta de proteínas del 88% de las personas era inferior al consumo ideal, lo cual dio cuenta de una brecha importante entre las necesidades y el consu-

mo de cada individuo.

El Sistema Público de Distribución (SPD) de la India –un sistema de seguridad alimentaria para la población pobre del país– solo subsidia, de los cultivos alimenticios, el trigo, el arroz y el azúcar, y fija precios de compra mayoristas para estos tres productos básicos. El SPD excluye las legumbres/lentejas y los aceites comestibles del subsidio. Al no contar con incentivos, los productores agrícolas hicieron recortes o, incluso, abandonaron la producción de oleaginosas. Los investigadores que se dedican a la agricultura india no han podido incrementar los rendimientos a través de los servicios de extensión para las explotaciones agrícolas, lo cual es, una vez más, atribuible a la falta de incentivos.

Como consecuencia del cambio de los patrones dietarios, la India enfrenta una epidemia de diabetes creciente entre su población pobre, que consume carbohidratos en lugar de grasas y proteínas. Por ejemplo, pueden comprar trigo y arroz subsidiado por menos de US\$ 0,10/kg, mientras que la mayor parte de las lentejas cuestan entre US\$ 1 y US\$ 1,50 por kilo. A diferencia de las grasas y proteínas saludables, cuyo consumo adecuado aporta saciedad, el consumo excesivo de carbohidratos refinados para compensar la falta de pro-

teínas genera resistencia a la insulina y conduce a enfermedades, como las cardiovasculares y la diabetes tipo 2.

La población india también consume proteínas y grasas de la leche y de otros productos lácteos, como el *ghee* (mantquilla clarificada). Además, a medida que se incrementan los niveles de ingresos, la población urbana está aumentando su consumo de frutas a expensas de los granos. América Latina (ALC), con sus vastas extensiones de tierras agrícolas y su larga tradición como exportador de aceites comestibles, lácteos y frutas, debería centrar su atención en la India.

ESCENARIO ACTUAL

Legumbres

En la India, la demanda de legumbres excede a la oferta, por lo cual se impor-

tan entre 4 y 6 toneladas por año desde diversos orígenes. Las oportunidades potenciales para que los países de ALC exporten más legumbres a la India son enormes. Como puede apreciarse en el cuadro 1, en 2016-2017 la India importó legumbres por un valor total cercano a los US\$ 43 millones desde ALC –principalmente frijoles, porotos negros y garbanzos-. Esto constituye menos del 1% de las importaciones totales de legumbres de la India durante ese período, que alcanzaron los US\$ 4.278 millones.

Prácticamente toda la participación de ALC en las importaciones totales de legumbres de la India es casi equivalente a la de Malawi, de US\$ 39,3 millones, y apenas un 30% de la participación de Mozambique. La infraestructura agroindustrial (la tecnología agropecuaria, el

CUADRO 2

IMPORTACIONES INDIAS DE ACEITES COMESTIBLES DESDE ARGENTINA

ETIQUETA DEL PRODUCTO	IMPORTACIONES INDIAS DESDE ARGENTINA, VALORES EN MILES DE US\$			IMPORTACIONES INDIAS DEL MUNDO, VALORES EN MILES DE US\$		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ACEITE DE SOJA O SUS FRACCIONES, INCLUSO REFINADO, PERO SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE	1.394.282	1.815.059	1.958.793	1.985.134	2.698.314	3.013.221
ACEITES DE GIRASOL, CÁRTAMO O ALGODÓN, Y SUS FRACCIONES, INCLUSO REFINADOS	766	9.156	62.125	1.533.780	1.313.605	1.316.276

Fuente: Estadísticas Comtrade de la ONU.

equipamiento, las carreteras, los puentes, los graneros y los servicios bancarios de América Latina) se encuentra unas décadas por delante de las de Malawi, Mozambique y Birmania –especialmente, en México, Brasil y Argentina-. Por lo tanto, el potencial para incrementar las exportaciones de legumbres desde estos países hacia la India es enorme.

Aceites comestibles y grasas lácteas

Los aceites comestibles, como el aceite de palma, de soja, de girasol y el aceite de salvado de arroz, constituyen otro sector muy importante para la India, ya que el país incrementó su consumo de aceites comestibles.

La India es el principal importador de aceites de palma, de soja y de girasol del mundo. El comercio de estos aceites en el país está dominado por las cuatro comercializadoras agroindustriales más grandes del planeta, informalmente llamadas ABCD –Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus-.

Actualmente, la India importa el 70% de los aceites comestibles que consume y gasta entre US\$ 10.000 y US\$ 12.000 millones por año. Esto constituye el tercer mayor gasto dentro de su canasta importadora, después del petróleo

crudo y el oro. El 85% de su consumo está compuesto por aceites no refinados importados de Malasia e Indonesia, mientras que el resto lo importa de Ucrania, Argentina y Brasil (ver cuadros 2 y 3). ALC ya le vende a la India más de US\$ 2.000 millones en aceites comestibles, principalmente de soja y girasol. A diferencia de China, la India prohíbe las importaciones de semillas oleaginosas genéticamente modificadas.

La India también tiene una demanda creciente de grasas lácteas y productos lácteos. Debido a sus preferencias dietéticas influenciadas por la religión, los indios son grandes consumidores de proteínas provenientes de los lácteos. El incremento de los ingresos, la urbanización y otros cambios demográficos hicieron que la demanda de estos productos con más valor agregado se haya incrementado. Las cooperativas indias y los productores lácteos del sector privado han ampliado su producción para

88%

DE LA CIUDADANÍA
INDIA TIENE UN
DÉFICIT PROTEICO

CUADRO 1

IMPORTACIONES INDIAS DE LEGUMBRES DESDE PAÍSES SELECCIONADOS

N.º	PAÍS	VALORES EN MILLONES DE US\$		
		2015-2016	2016-2017	CRECIMIENTO %
1.	ARGENTINA	16,78	19,93	18,79
2.	AUSTRALIA	624,34	921,74	47,63
3.	BOLIVIA	0,19	0,35	80,99
4.	BRASIL	46,09	17,62	-61,76
5.	CANADÁ	1.415,65	1.155,88	-18,35
6.	ETIOPÍA	36,66	26,10	-28,81
7.	FRANCIA	42,35	81,13	91,56
8.	KENIA	55,51	35,54	-35,98
9.	MADAGASCAR	15,10	17,00	12,56
10.	MALAWI	61,84	39,32	-36,42
11.	BIRMANIA	819,91	809,45	-1,28
12.	MÉXICO	5,03	4,25	-15,46
13.	MOZAMBIQUE	89,42	145,22	62,40
14.	PARAGUAY		0,30	
15.	SUDÁN	19,95	70,40	252,81
16.	TANZANIA	141,45	224,27	58,56
17.	UCRANIA	32,68	60,17	84,09
18.	EE. UU.	152,02	182,93	20,33
	TOTAL DE IMPORTACIONES INDIAS DE LEGUMBRES	US\$ 3.954,76	US\$ 4.278,01	8,17

Fuente: Ministerio de Comercio de la India.

CUADRO 3
IMPORTACIONES INDIAS DE ACEITES COMESTIBLES DESDE BRASIL

ETIQUETA DEL PRODUCTO	IMPORTACIONES INDIAS DESDE BRASIL, VALORES EN MILES DE US\$			IMPORTACIONES INDIAS DEL MUNDO, VALORES EN MILES DE US\$		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ACEITE DE SOJA O SUS FRACCIONES, INCLUSO REFINADO, PERO SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE	366.527	551.864	377.719	1.985.134	2.698.314	3.013.221

Fuente: Estadísticas Comtrade de la ONU.

satisfacer esta demanda creciente, por ejemplo, de leche en polvo, manteca, *ghee* (manteca clarificada sin caseína ni proteínas lácteas que provocan reacciones en algunas personas), yogurt y dulces tradicionales.

Los países de ALC pueden desempeñar potencialmente un papel más importante como exportadores de derivados y productos lácteos con valor agregado al mercado indio.

El mercado de frutas

La India es el segundo mayor productor de frutas del mundo y encabeza las listas de productores de mango, banana, papaya y guayaba. Gracias a su clima tropical y subtropical y a su vasta experiencia, la India tiene ventajas competitivas en dicha producción frutícola. Su producción nacional de frutas de clima templado, como las manzanas, las peras, los duraznos, las cerezas, etcétera, no alcanza para satisfacer la demanda interna. Por lo tanto, estas se importan en cantidades cada vez mayores de países como Argentina y Chile, como puede apreciarse en los cuadros 4 y 5.

CUBRIR EL DÉFICIT

Mittal (2008) estima que la India enfrentará grandes déficits de legumbres y aceites comestibles hasta 2026, como

refleja el cuadro 6.

Dado que, en el año fiscal 2015-2016, la India ya había importado 15,5 TM de aceites comestibles (9,8 TM de aceite de palma y 3,9 TM de aceite soja de Brasil y Argentina), el país va camino de superar las estimaciones de importaciones proyectadas para 2021 y 2026 (Aradhey, 2016).

La India importó cerca de 6 TM de legumbres durante los últimos dos años, valuadas en más de US\$ 4.000 millones, y se espera que estos valores se incrementen en los años venideros. Asimismo, el país importó manzanas, peras y bayas por más de US\$ 300 millones durante los últimos tres años. América Latina tiene la oportunidad de incrementar su oferta de estos productos a la India.

INVERSIÓN EN AGRICULTURA

Mitigar el cambio climático

En un estudio publicado por la revista *Climatic Change*, un grupo de científicos de la Universidad Estatal de Oregón, de Bard College y de la Universidad de Loma Linda (Harwatt *et al.* 2017) calcularon lo que ocurriría si todos los estadounidenses decidieran sustituir “carne por frijoles”. Hallaron que este cambio en la dieta produciría entre un 46% y un 74% de las reducciones necesarias para satisfacer las metas de emisión de gases de efecto invernadero (GEI) de Estados

3

ES EL PUESTO DE CHILE EN EL RANKING MUNDIAL DE EXPORTADORES DE FRUTAS

Unidos para 2020. Además, ese escenario de “carne por frijoles” ofrece importantes beneficios relacionados con la mitigación del cambio climático y otros problemas medioambientales, lo que ilustra el enorme potencial que entraña reemplazar producción animal por producción vegetal.

A diferencia de la estadounidense, la población india no necesita que la convenzan de hacer esta sustitución. Ya

siguen una dieta así a raíz de las preferencias por el vegetarianismo –por motivos religiosos– de más del 85% de su población. Los datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), para el año 2009, indican que el consumo de carne per cápita en la India era de 4,4 kg/año, frente a un consumo mundial promedio de 41,9 kg/año (ChartsBin Statistics Collector Team, 2013).

Asimismo, las leguminosas, como las lentejas y los garbanzos, cuyos cultivos se rotan con otros, como el maíz o el trigo, pueden reducir la necesidad de fertilizantes nitrogenados, una fuente importante de GEI. Según la FAO (2016), los cereales que se cultivan después de las legumbres rinden 1,5 toneladas más por hectárea, lo que equivale a agregar 100 kg de fertilizante nitrogenado.

CUADRO 4
IMPORTACIONES INDIAS DE FRUTAS DESDE CHILE

ETIQUETA DEL PRODUCTO	EXPORTACIONES DE CHILE A LA INDIA			IMPORTACIONES INDIAS DEL MUNDO		
	VALOR EN 2014	VALOR EN 2015	VALOR EN 2016	VALOR EN 2014	VALOR EN 2015	VALOR EN 2016
MANZANAS, PERAS Y MEMBRILLOS, FRESCOS	37.514	15.309	22.026	249.835	230.639	265.449
FRUTILLAS, FRAMBUESAS, MORAS, GROSELLAS NEGRAS, BLANCAS O ROJAS, GROSELLAS ESPINOSAS, ETC.	298	1.431	3.280	19.297	30.709	40.826
OTROS FRUTOS, FRESCOS O SECOS, INCLUSO SIN CÁSCARA O MONDADOS (EXCEPTO COCOS, NUECES DEL BRASIL)	0	1.526	1.691	897.479	1.066.014	899.137
UVAS, FRESCAS O SECAS	1.162	1.071	411	53.126	66.162	66.154
DAMASCOS, CEREZAS, DURAZNOS, INCLUSO PELONES, CIRUELAS Y ENDRINAS, FRESCOS	311	275	395	3.720	3.679	5.228
DAMASCOS SECOS, CIRUELAS PASAS, MANZANAS, DURAZNOS, PERAS, PAPAYAS, TAMARINDOS Y OTRAS FRUTAS SECAS COMESTIBLES	150	100	169	15.416	17.045	10.297

Fuente: Estadísticas Comtrade de la ONU. Unidades: miles de US\$.

Las legumbres también son “climáticamente inteligentes”, ya que su sistema radicular tolera las sequías y facilita el secuestro de carbono en el suelo.

Agricultura y nutrición

La FAO (2014) define a la agricultura que tiene en cuenta la nutrición como un enfoque que trata de maximizar la contribución de la agricultura a la nutrición: “Esta estrategia hace hincapié en los múltiples beneficios derivados de disfrutar de una dieta variada y reconoce el valor nutricional de los alimentos para una buena nutrición, salud y productividad, así como la importancia social del sector alimentario y agrícola para apoyar los medios de subsistencia rurales”. Asimismo, la FAO (2015) alienta a las instituciones de financiamiento internacional para que financien inversiones en cultivos que tienen en cuenta la nutrición y señala: “Las inversiones en agricultura y sistemas alimentarios son esenciales para mejorar la disponibilidad, la accesibilidad y el consumo de alimentos de elevado valor nutritivo... deben realizarse esfuerzos para diversificar la producción y las dietas, mejo-

rar los métodos de procesamiento para hacer que los alimentos saludables estén disponibles por más tiempo y sean fáciles de preparar, y asegurar que las inversiones sean equitativas y respetuosas del medioambiente”.

Directrices para inversiones de impacto

Según la Red Mundial de Inversiones de Impacto (2017), dichas inversiones son aquellas realizadas en empresas, organizaciones y fondos con la intención de generar un impacto social y medioambiental, más allá del rendimiento financiero. El creciente mercado de inversiones de impacto proporciona capital para poder afrontar los problemas sociales en sectores como la agricultura sostenible y la agricultura que tiene en cuenta la nutrición.

Reducir el riesgo de responsabilidad

Las legumbres son todos cultivos no OMG (organismos modificados genéticamente). Por lo tanto, apoyar a los productores de legumbres latinoamericanos para que exporten hacia la India

CUADRO 5
IMPORTACIONES INDIAS DE FRUTAS DESDE ARGENTINA

ETIQUETA DEL PRODUCTO	IMPORTACIONES INDIAS DE FRUTAS DE ARGENTINA			IMPORTACIONES INDIAS DEL MUNDO		
	VALOR EN 2014	VALOR EN 2015	VALOR EN 2016	VALOR EN 2014	VALOR EN 2015	VALOR EN 2016
MANZANAS, PERAS Y MEMBRILLOS, FRESCOS	0	170	159	249.835	230.639	265.449
DAMASCOS, CEREZAS, DURAZNOS, INCLUSO PELONES, CIRUELAS Y ENDRINAS, FRESCOS	27	133	93	3.720	3.679	5.228
DAMASCOS SECOS, CIRUELAS PASAS, MANZANAS, DURAZNOS, PERAS, PAPAYAS, TAMARINDOS Y OTRAS FRUTAS COMESTIBLES	80	247	91	15.416	17.045	10.297

Fuente: Estadísticas Comtrade de la ONU. Unidades: miles de US\$.

CUADRO 6
BRECHA ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS SELECCIONADOS EN LA INDIA

PRODUCTOS ALIMENTICIOS	BRECHA (OFERTA-DEMANDA)		
	2011	2021	2026
ARROZ	1,26	8,98	9,13
TRIGO	21,21	27,33	32,04
TOTALES CEREALES	21,19	-2,94	-16,97
LEGUMBRES	-8,05	-24,92	-39,31
ACEITES COMESTIBLES	-6,66	-17,68	-26,99
AZÚCAR	-4,31	-39,67	-74,13

Nota: Unidad: millones de toneladas métricas (Mt). El factor de conversión de la caña de azúcar en azúcar es del 10,2% y el factor de conversión promedio de las semillas oleaginosas comestibles en aceites comestibles es del 33,9%. Se considera un escenario de demanda con un crecimiento del PIB del 9%. Fuente: Mittal (2008).

atenúa el riesgo regulatorio de los OMG, como el que enfrenta Monsanto. En los tribunales federales estadounidenses de San Francisco hay pendientes litigios con serias implicancias globales que suman más de 1.000 juicios, a partir de los hallazgos de la Organización Mundial de la Salud, según los cuales el herbicida Roundup (glifosato) de Monsanto es “probablemente cancerígeno para el ser humano” (International Agency for Research on Cancer, 2015).

analizado:

1. Apoyar los instrumentos de cobertura financiera para los agricultores de ALC que cultivan ciertos tipos de legumbres y frijoles (leguminosas). A diferencia de la soja y el maíz, que se comercian internacionalmente en la Bolsa de Chicago, los precios de las legumbres no son transparentes globalmente. Estos precios se negocian directamente con los compradores de la India y pueden oscilar con las fluctuaciones monetarias y los eventos climáticos. Sería provechoso que organismos como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) trabajara con el Banco de Exportación e Importación de la India (Exim) a fin de crear instrumentos financieros para que los agricultores latinoamericanos amortigüen los efectos adversos de las variaciones de precios.

La rotación de los cultivos de leguminosas con otros, como el trigo y el arroz, favorece la salud del suelo por medio de la fijación de nitrógeno, se aparta de la dependencia de los monocultivos de soja o de maíz, diversifica los ingresos de los agricultores locales y promueve prácticas agronómicas

RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS

La siguiente es una lista de sugerencias de políticas públicas que se desprende del contexto previamente

74%

PODRÍAN REDUCIRSE
LAS EMISIONES DE GEI
CON EL ESCENARIO DE
“CARNE POR FRIJOLES”

que enfrentan el problema del cambio climático. Existen fondos de impacto y otros *pools* de capital financiero que apoyan iniciativas para el “secuestro de carbono”. El BID puede trabajar con dichos fondos y destinarlos a los productores de leguminosas de América Latina.

2. Financiar productos de valor agregado basados en derivados de las legumbres. En Estados Unidos y Europa, las harinas libres de gluten fabricadas de semillas y granos van cobrando popularidad, y no solo entre quienes tienen enfermedad celíaca o intolerancia al gluten. Esto también se da entre los

SECTOR FRUTÍCOLA DE CHILE

Entre 2002 y 2010, Chile pasó del sexto al tercer lugar en el *ranking* mundial de exportadores de frutas. Los mercados en los que el sector frutícola chileno alcanza los niveles más altos de competitividad son Colombia, Ecuador, Brasil, Estados Unidos y Taiwán.

Los determinantes de esta competitividad incluyen la proximidad al mercado, las ventajas en términos de costos de transporte y otros, la reducción de los aranceles, las variedades, el clima, el ambiente de negocios y la eficiencia de la logística. Por cada millón de dólares exportado, se generan quince veces más puestos de trabajo en el cultivo de frutas que en la minería.

La industria frutícola chilena desarrolló una política de sostenibilidad excepcional, por medio de ChileG.A.P., un programa de certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (GAP, por sus siglas en inglés), que armoniza los requerimientos de todos los principales mercados internacionales, incluidos los de Estados Unidos, Europa y China. Cualquier exportador o productor chileno de frutas puede cumplir e implementar las prácticas GAP en sus explotaciones de un modo eficiente en términos de costos y satisfacer los requisitos de los minoristas indios dando cumplimiento a una única certificación global.

A principios de 2017, Chile y la India firmaron un acuerdo fitosanitario que permite las exportaciones de paltas y arándanos chilenos a la India. Este acuerdo fue alcanzado a través de una asociación público-privada con la Oficina Agrícola de la Embajada de Chile en la India, en colaboración con la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile (ASOEX).

Durante la campaña 2015-2016, Chile exportó más de 35.000 toneladas de frutas frescas a la India, lo cual significó un incremento de cerca del 70% comparado con los niveles de 2014-2015. Esto demuestra la importancia de este mercado para las exportaciones de frutas frescas.

En esta línea, los organismos multilaterales y los bancos de desarrollo tienen la oportunidad de ofrecer productos financieros para facilitar las exportaciones de frutas de Chile a la India. Para los productores chilenos, dichas facilidades podrían incluir las siguientes:

1. Líneas de crédito para mejorar la genética vegetal y la infraestructura postcosecha (envasado y almacenamiento en frío).
2. Seguros agrícolas para evitar pérdidas de cultivos a causa de eventos relacionados con el cambio climático.
3. Fondos de comercialización para posicionar sus productos en el mercado indio y lograr alianzas con las principales empresas indias de comercialización minorista de alimentos, como Reliance Fresh, Big Bazaar y Aditya Birla's More.

LEGUMBRES: ASIMETRÍAS DEL MERCADO

En la India, no hay ningún mercado central que determine los precios de las legumbres del modo en que lo hace la Bolsa de Chicago para varios productos básicos agrícolas, como el trigo, el arroz y los porotos de soja. Hay cerca de 3.000 *mandis* o mercados que operan a lo largo de la India, en los que se fijan los precios de las legumbres –como los guisantes amarillos, los garbanzos y los frijoles– y se las comercializa. Un 80% de los agricultores indios apenas poseen menos de dos acres de tierras cultivadas. Durante la cosecha, estos agricultores o sus representantes cargan los cultivos cosechados (de 100 kg o un quintal) en un camión con acoplado y los transportan hasta un *mandi* a las 9 de la mañana. A esa hora, un comisionista los cotiza a precio de mercado –por ejemplo, 52 rupias por kilogramo de guandúes (*arhar*)–, pero no les ofrece el precio acordado y deja a los productores esperando. Antes de las 4 de la tarde, se ven forzados a vender toda la producción a cambio de un pago inferior al primer precio que les habían cotizado por la mañana –por ejemplo, 47 rupias por kilogramo–. El agricultor indio típico no tiene la capacidad necesaria para retener esos granos y no puede esperar un mejor precio, ya que tiene que devolver préstamos obtenidos antes de la cosecha, además de afrontar los gastos del hogar.

Aualmente, la India consume alrededor de 23 millones de toneladas (Mt) de legumbres, y su producción está estancada entre los 17 y 19 Mt. Dado que, en general, el país sufre una deficiencia neta de legumbres –el exceso de la demanda sobre la oferta es de, por lo menos, entre 4 y 6 Mt por año–, esta cantidad se importa desde diversos países. Los principales orígenes de estas importaciones son Canadá, Australia, Birmania, EE. UU. y algunos países de África Oriental (Mozambique, Malawi). Ocasionalmente, debido a las fuertes lluvias o sequías, que reducen la producción de legumbres en la India, se producen alzas súbitas de los precios, que pueden llegar a incrementarse entre un 30% y un 100% en unas pocas semanas, para luego desplomarse. Dado que las legumbres son una fuente de proteínas clave para un país muy vegetariano, el Gobierno se ve forzado a intervenir para intentar bajar esos precios. Como el Gobierno es el principal comprador de legumbres, su inminente intervención en el mercado genera un alza súbita de los precios pactados entre compradores y vendedores.

Las importaciones de legumbres están dominadas por empresas comercializadoras familiares, ubicadas en su mayoría en las ciudades portuarias de Bombay, Calcuta y Chennai. A raíz de las fluctuaciones de los precios entre el momento en el que se negocia un contrato de comercialización de legumbres y el momento de la entrega en el puerto indio, que se produce entre 45 y 90 días después, los compradores a veces dan marcha atrás en el compromiso asumido durante la negociación. El vendedor tendrá entonces que encontrar compradores alternativos o bien deshacerse de su carga por medio de una venta urgente forzosa.

consumidores de las clases más acomodadas de la India y de América Latina. Todas las legumbres, incluso las lentejas y las arvejas, son libres de gluten. La harina de lentejas es una alternativa libre

de gluten y con un alto valor nutricional que puede reemplazar a las harinas tradicionales para cocinar y hornear y puede mezclarse en recetas que requieren harina de trigo. Asimismo, las proteínas

26%

DE LOS RECURSOS
DE AGUA DULCE DEL
MUNDO LOS POSEE
AMÉRICA LATINA

de las lentejas son alternativas libres de alérgenos a las proteínas de la carne y los lácteos y brindan nuevas formas de enriquecer los productos alimenticios utilizando proteínas vegetales con etiquetado limpio (libres de aditivos químicos e ingredientes artificiales).

Las harinas de legumbres y los concentrados proteicos de garbanzos, guisantes amarillos, arvejas y lentejas amarillas pueden usarse en diferentes recetas, desde las de productos de panadería hasta las de aperitivos o productos de copetín, barras de cereal, pastas y masas o rebozadores. En la India, la mayor parte de las legumbres se utiliza para producir harinas. Como el mercado de aperitivos (*snacks*) está creciendo vertiginosamente en la India, debido al incremento de los ingresos, la demanda de las harinas de legumbres aumentará. Estos productos de valor agregado también podrían introducirse en los mercados locales y regionales de ALC. Los organismos financieros multilaterales tienen un papel que desempeñar para financiar iniciativas piloto de cooperativas de agricultores latinoamericanos relacionadas con la producción estos bienes.

3. Potenciar las iniciativas de los productores frutícolas de Chile y Argentina para el mercado indio. Las frutas chilenas y argentinas ya ocupan un lugar destacado en las góndolas de los supermercados estadounidenses, y al-


gunas de estas tiendas, como Whole Foods, publican un Índice Agregado de Densidad Nutricional (ANDI, por sus siglas en inglés) para varios alimentos. Nuestra recomendación es que las asociaciones comerciales latinoamericanas, como la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile (ASOEX), trabajen en colaboración con los importadores y los minoristas organizados de la India para promocionar los beneficios que las frutas originarias de sus países brindan para la salud. Organismos de crédito internacionales podrían financiar estos costos adicionales de comercialización. América Latina tiene una ventaja competitiva para vender distintas frutas, como manzanas, paltas y bayas, al mercado indio, gracias a su clima templado y a que sus temporadas de cultivo son contracíclicas (con respecto a las del hemisferio norte).

4. Apoyar la producción de *ghee* y de los productos lácteos de valor agregado para el mercado *premium* de la India. El *ghee* tiene importantes propiedades nutricionales y medicinales y ha sido largamente venerado por la cocina india. América Latina tiene algunos de los mejores pastizales del mundo. Asimismo, la raza bovina *Bos indicus*, originaria de la India, tiene mucha presencia en Brasil y Paraguay. Estas razas bovinas no tienen la perjudicial proteína beta caseína A1, que genera una respuesta inflamatoria y que sí está presente en la mayoría de las razas norteamericanas y europeas (Ul Haq *et al.*, 2014). La población india está acostumbrada a los productos lácteos de razas autóctonas. Los atributos de los productos *premium* a base de grasas lácteas provenientes de animales de pura raza autóctonos de la India y alimentados con pasto pueden desarrollarse/producirse bajo una marca compartida con las cooperativas lácteas de

América Latina, en sociedad con alguna de las principales empresas minoristas de alimentos de la India, para abastecer la demanda del 20% de la población india con ingresos más altos. Organismos de crédito pueden desempeñar un papel fundamental como financiadores de dichos emprendimientos.

5. Monitorear las oportunidades de financiamiento de las exportaciones de aceites comestibles especiales. No tiene sentido que un organismo de crédito internacional financie la facilitación del comercio de aceites tradicionales – como los de soja, girasol y palma –, cuyo mercado está dominado por los cuatro actores más grandes de la cadena de valor. No obstante, en el futuro, las exportaciones de aceites especiales – como los de palta y oliva – de ALC hacia la India podrían beneficiarse de asisten-

cia con el objeto de ganar escala.

La India y ALC tienen complementariedades naturales en materia de cooperación agrícola. La superficie de América Latina multiplica a la de la India más de seis veces. Además, posee el 26% de los recursos de agua dulce del mundo. Tiene un sector de agronegocios floreciente con capacidad excedente. La producción nacional de la India no puede seguirle el ritmo a las demandas crecientes de su población, que requiere cada vez más alimentos y de mayor valor nutritivo – especialmente, proteínas de origen vegetal (legumbres), grasas comestibles y frutas –. Los organismos de crédito pueden asumir el papel de *coach* para desarrollar nuevos productos financieros, de modo que América Latina pueda anotarse varios puntos y satisfacer la demanda de alimentos de la India. 

NOTAS

¹El autor desea expresar su agradecimiento a R. Viswanathan, exembajador de la India en Argentina, Uruguay y Paraguay; a Sanjiv Kumar, de la Cámara de Comercio e Industria Indo-Brasileña (Gurgaon, India); a Hari Ses

hasayee, de la Confederación de la Industria India (CII) en Nueva Delhi, y a Sergio Maureira, secretario general de ASOEX en Santiago, por sus valiosos comentarios y apoyo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aradhey, A. 2016. *India: Oilseeds and Products Annual*. USDA Foreign Agricultural Service. Global Agricultural Information Network.
- Asociación de Legumbres y Granos de la India. 2017. "India's Food Security". <http://ipga.co.in/food-security-in-india/>
- ChartsBin Statistics Collector Team. 2013. "Current Worldwide Annual Meat Consumption per capita". ChartsBin.com.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). 2014. *Nutrition-Sensitive Agriculture*. Segunda Conferencia Internacional sobre Nutrición, 19-21 de noviembre.
- . 2015. *Designing Nutrition-Sensitive Agriculture Investments: Checklist and Guidance for Programme Formulation*. Roma: FAO.
- . 2016. *Soils and Pulses: Symbiosis for Life*. Roma: FAO.
- Giacinti, M. A. 2013. "El modelo exportador frutícola: una gestión competitiva". Expediente Exportador No. 11. Santiago: ASOEX.
- Harwatt, H., Sabaté, J., Eshel, G. *et al.* 2017. "Substituting Beans for Beef as a Contribution Toward US Climate Change Targets". *Climatic Change*. 143 (1-2): 261-270.
- IANS. "80 Percent Indians Suffer From Protein Deficiency: Survey". *Business Standard*. Bombay, 1 de junio, 2015.
- International Agency for Research on Cancer. 2015.

- IARC Monographs Volume 112: *Evaluation of Five Organophosphate Insecticides and Herbicides*. Lyon: Organización Mundial de la Salud.
- ITC Trade Map. 2017. http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx (cuadros).
- Lagos, J. E. e Intodia, V. 2015. *India: Dairy and Products Annual 2015*. USDA Foreign Agricultural Service. Global Agricultural Information Network.
- Mahajan, M. 2015. "Protein Consumption in Diet of Adult Indians: A General Consumer Survey (PRODIGY)". *Indian Medical Gazette*. 149 (4): 149-150.
- Mittal, S. 2008. "Demand-Supply Trends and Projections of Food in India". ICRIER Working Paper No. 209. Nueva Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Organización Mundial de la Salud. 2007. *Protein and Amino Acid Requirements in Human Nutrition: Report of a Joint FAO/WHO/UNU Expert Consultation*. Serie de informes técnicos de la OMS N.º 935. Ginebra, Suiza: WHO.
- Red Mundial de Inversiones de Impacto. 2017. "What You Need to Know About Impact Investing". <https://the-gi.in.org/impact-investing/need-to-know/>.
- Ul Haq, M. R., Kapila, R., Sharma, R. *et al.* 2014. "Comparative Evaluation of Cow-Casein Variants (A1/A2) Consumption on Th2-Mediated Inflammatory Response in Mouse Gut". *European Journal of Nutrition*. 53 (4): 1039-1049.

Agricultura de precisión

Inteligencia artificial y *big data* en producción agrícola

Pocas personas en el mundo conocen las características del mercado agrícola indio y latinoamericano como Simmarpal Singh, CEO de Louis Dreyfus Company en la India. Antes de ocupar su cargo jerárquico en la multinacional productora de alimentos, Singh fue jefe de operaciones en Argentina de Olam International, otro gigante del sector primario. En esta entrevista con *I&C*, el ejecutivo analiza las posibles sinergias entre ambas regiones y las reformas necesarias para atraer nuevas inversiones.¹

¿CUÁLES SON LOS LAZOS ENTRE LOS SECTORES AGRÍCOLAS DE LA INDIA Y AMÉRICA LATINA?

Si bien las empresas indias realizaron importantes inversiones en Latinoamérica en diversos sectores, como el minero, el de informática o el farmacéutico, el sector agrícola no despertó tanto interés. Y con toda razón, ya que tiene que ser al revés, las empresas latinoamericanas tienen que hacer pie en la India y evaluar y aprovechar las oportunidades de inversión existentes para poder asentarse como partícipes de la historia de crecimiento y consumo de la India. Dicho esto, hay ejemplos de empresas indias, como UPL e IFFCO, que invirtieron en el amplio sector de agroquímicos de América Latina. En Chile también se dieron algunas adquisiciones en el sector post-

cosecha. Asimismo, está el caso de la empresa azucarera india que adquirió activos *upstream* y de procesamiento en Brasil. Sin embargo, no encontramos demasiados ejemplos de inversiones agrícolas realizadas por empresas latinoamericanas en la India, más allá de la exploración de su geografía como mercado de destino.

¿CÓMO PUEDEN LAS ECONOMÍAS EMERGENTES APROVECHAR LAS VENTAJAS DE LAS NUEVAS TÉCNICAS PRODUCTIVAS EN EL SECTOR PRIMARIO?

Las tecnologías digitales y robóticas existentes, como la inteligencia artificial, el análisis de macrodatos (*big data*), la computación en la nube, los análisis de imágenes y los sensores de la internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés), han hecho que los participantes se den cuenta de que la cadena de valor agrícola brinda oportunidades de mercado propicias para muchas tecnologías que ya estaban lo suficientemente avanzadas y todavía no habían encontrado soluciones en el sector *AgTech*. Esto está marcando el comienzo de la era de las tecnologías de la agricultura de precisión alrededor del mundo. Algunas de las pocas aplicaciones que ya están siendo implementadas o que se prevé que lo estén en el futuro inmediato son las siguientes:

1. Una combinación de robótica, visión artificial e inteligencia artificial puede ayudar a los productores hortícolas a crear una solución que les permita identificar los productos de mejor calidad y cosecharlos utilizando brazos robóticos para minimizar el daño físico y preservar dicha calidad.

2. Una combinación de imágenes satelitales e IoT puede servir para monitorear áreas muy vastas a fin de lograr la irrigación precisa, y reducir así el desperdicio y mejorar el rinde y la calidad de los viñedos, las plantaciones de almendros, las de té y otras similares.

3. Una combinación de imágenes visuales (a través del teléfono celular) y análisis hiperespectrales (a través de dispositivos de mano) puede configurarse para realizar pruebas de calidad rápidas no invasivas de toda la producción (contenido de azúcar, humedad, grasas, proteínas, carbohidratos, etcétera) y de ese modo realizar

90%

del maní producido en Argentina se cultiva en Córdoba

un control de calidad instantáneo para tomar decisiones inmediatas dentro o fuera del campo.

4. Si bien muchos pueden haber escuchado acerca de la plantación de maní y la excavación guiadas por GPS, que mejoraron el rinde al reducir las pérdidas en la explotación, actualmente, una combinación de visión inteligente e IoT puede ayudar a guiar tractores autónomos para que lleguen adelante otras actividades de un modo preciso y selectivo a lo largo de vastas extensiones. Y esta lista podría continuar.

¿QUÉ SOLUCIONES BRINDAN ESTAS TECNOLOGÍAS A LA INDIA Y AMÉRICA LATINA?

Los productores agropecuarios de todo el mundo han venido presenciando un crecimiento continuo de la demanda de sus productos. No obstante, también han venido lidiando con problemas como la escasez de mano de obra calificada, la falta de implementación de diversas tecnologías agrícolas, los patrones climáticos cambiantes, etcétera, que conducen, directa o indirectamente, a una ralentización de las mejoras del rendimiento y la productividad.

La necesidad de soluciones de tecnología digital también se ve reforzada por el hecho de que, más que ninguna otra industria, la agricultura necesita cubrir áreas muy extensas, durante mu-

LAS NUEVAS
TECNOLOGÍAS
SE ADAPTAN
A DIFERENTES
TAMAÑOS
DE EMPRESA

cho tiempo y con muchas variables no controlables que tienen un impacto sobre el resultado. Esto se combina con la necesidad imperiosa y el esfuerzo continuo por manejar todo con un conjunto de recursos humanos y medioambientales cada vez más escasos.

Estamos en los comienzos, pero aparentemente un buen número de las nuevas tecnologías son neutrales a la escala y pueden adaptarse a tamaños unitarios menores, por ejemplo, como en el caso de las tecnologías de cosecha de maní en grandes extensiones aplicadas en Estados Unidos y Argentina, que podrían adaptarse a las explotaciones de menor tamaño de la India. Y es aquí donde las economías emergentes, al adoptar estas intervenciones tecnológicas, pueden reducir, en parte, la brecha de productividad entre, por ejemplo, América Latina y la India.

Por medio de la agricultura de precisión, las economías emergentes también podrán optimizar todos los demás aspectos de los recursos disponibles, como los recursos humanos, las máquinas, el suelo, etcétera.

¿CÓMO FUE SU EXPERIENCIA CON LA SOJA Y EL MAÍZ EN ARGENTINA?

Nos centramos principalmente alrededor de Córdoba, que alberga a más del 90% de la superficie cultivada de maní de Argentina. Para conservar los contratos de arrendamiento sobre campos de alta calidad durante muchos años, también empezamos a cultivar soja y maíz en dichas explotaciones, como parte de una rotación sostenible de maní-soja-maíz-maní. Sin embargo, no se trata de la principal región sojera de Argentina, ya que el arrendamiento es menor que en el área central de la provincia de Buenos Aires y el rinde potencial es mucho más bajo. Esto básicamente implica que

la ecuación riesgo-rendimiento de la soja no es francamente atractiva para una explotación agrícola basada en el arrendamiento. Después de hacer esto durante 4-5 años, tomamos la decisión consciente de no volver a realizar estos arrendamientos de múltiples años. Pero habiéndolo hecho durante esos años, quedé muy sorprendido con el tipo de ecosistema y de conocimiento arraigado en el lugar en relación con el manejo sostenible de los cultivos (siembra directa), la evaluación de la madurez, el manejo postcosecha y, sobre todo, las prácticas de medición en cada etapa del cultivo. Este conocimiento práctico se empieza a fomentar ya desde el período de formación, en la universidad, y es constantemente reforzado por los incansables esfuerzos de instituciones con un liderazgo apasionado, como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid).

¿QUÉ MEDIDAS SERÍAN NECESARIAS A SU ENTENDER PARA ATRAER MÁS INVERSIONES INDIAS EN AMÉRICA LATINA?

En promedio, las reglamentaciones son bastante favorables. Y sería injusto hacer un comentario generalizado sobre América Latina. No obstante, un área de la normativa que claramente necesita ser revisada es la del engorroso régimen tributario. Las empresas tienen que dedicar una cantidad de recursos desproporcionada a las actividades relacionadas con los impuestos. Para las empresas pequeñas o nuevas, el costo fijo de simplemente llevar a cabo las actividades de cumplimiento de las obligaciones fiscales es extremadamente alto. Sí se facilita con el incremento del volumen global de negocios y la expansión organizacional.

INTERNET DE LAS COSAS Y TRACTORES AUTÓNOMOS MEJORAN LA PRODUCTIVIDAD

Las autoridades también podrían ver el modo de incrementar la compensación cruzada de impuestos para reducir el peso del capital de trabajo total de las empresas. Otro aspecto que requiere atención es el estricto marco regulatorio en materia laboral, que brinda muy poca flexibilidad para realizar cambios en el entorno empresarial y las reestructuraciones que estos cambios conllevan. Sería necesario también reducir los costos de los juicios laborales.

¿QUÉ PAPEL DESEMPEÑAN LAS EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS FAMILIARES Y PEQUEÑAS EN AMBAS REGIONES?


Sin duda tienen un papel que desempeñar en términos de desarrollo rural equitativo y reducción de la pobreza en ambas regiones. No obstante, es innegable que sufren desventajas a la hora de conseguir insumos de capital o acceder a los mercados. Además, en áreas donde las compañías alimenticias presionan por la trazabilidad de las materias primas o la producción rural conforme a códigos agrícolas sostenibles internos o externos, las empresas pequeñas probablemente salgan perdiendo debido a los costos de transacción de la obtención de dichas certificaciones y del subsiguiente cumplimiento de todos los procesos relacionados año tras año. Pero este es, en realidad, un proyecto particular que depende de la agenda más amplia que

los gobiernos tienen que desarrollar en sus regiones.

¿QUÉ TIPO DE SINERGIAS CREE POSIBLES ENTRE LAS EMPRESAS DE ALIMENTOS INDIAS Y LATINOAMERICANAS?

Hay inversiones significativas de las empresas indias en América Latina en los sectores minero, energético, informático, farmacéutico, manufacturero y agroquímico. Sin embargo, el de los alimentos es un sector que ha quedado más rezagado. La India será la segunda mejor alternativa, después de China, como posible mercado de destino para las exportaciones latinoamericanas de semillas oleaginosas, legumbres y frutas. Si bien la importancia estratégica de la India está generalmente aceptada, las empresas de América Latina no pueden aplicar estrategias en las regiones de los dos gigantes asiáticos simultáneamente. Y esto puede deberse a falta de capacidad de gestión, a la falta de disponibilidad de capital u otros recursos, así como a la gran complejidad que estas dos regiones representan para las empresas.

¿CUÁLES SERÍAN LOS PASOS A SEGUIR PARA AVANZAR EN EMPRENDIMIENTOS CONJUNTOS?

Las empresas tendrán que buscar formar emprendimientos conjuntos con empresas indias grandes o pequeñas para poder crecer con ellas a medida que se potencian el crecimiento y el consumo de la India. Las empresas locales les van a brindar el conocimiento contextual necesario para manejar las complejidades propias del lugar, mientras que las empresas latinoamericanas les ofrecerán sus productos y su experiencia global. 

NOTAS

¹ Las opiniones vertidas por el autor son exclusivamente a título personal.

RENGARAJ VISWANATHANExembajador de la India en Venezuela,
Argentina, Uruguay y Paraguay

“Sudamérica
puede contribuir
a la **seguridad
alimentaria**
de la **India**”

CON DOCE AÑOS DE EXPERIENCIA DIPLOMÁTICA DE ALTO NIVEL EN LA REGIÓN, RENGARAJ VISWANATHAN ES UNO DE LOS EXPERTOS INDIOS QUE MÁS CONOCE DE AMÉRICA LATINA. EN ESTA ENTREVISTA EXCLUSIVA, SOSTIENE QUE LA RELACIÓN CON LA INDIA DEBE ENTRAR EN UNA NUEVA FASE DONDE QUEDEN SUPERADAS LAS DISTANCIAS GEOGRÁFICAS Y CULTURALES. TAMBIÉN RECOMIENDA PROMOVER DELEGACIONES COMERCIALES DE EMPRESARIOS LATINOAMERICANOS EN LA INDIA PARA EXPLORAR OPORTUNIDADES Y ADOPTAR MEDIDAS PARA FACILITAR EL COMERCIO Y LAS INVERSIONES.

¿Cómo describiría la relación actual entre la India y América Latina?

En el siglo XXI, se produjo un cambio de paradigma positivo en términos de mercados y modos de pensar que dio lugar a una nueva India y a una nueva América Latina y que augura crecimiento y prosperidad. Millones de personas salieron de la pobreza y se unieron a la clase media tanto en la India como en América Latina, con el consiguiente incremento del tamaño de los mercados. Los *millennials*, que constituyen la mayor parte de la población en ambas partes, aspiran a mejorar sus vidas con renovada confianza y optimismo. Utilizan herramientas nuevas, como la internet, los medios sociales y distintos canales de comunicación para protestar contra la corrupción y los malos gobiernos, y se han convertido en nuevos actores, fortaleciendo, de ese modo, sus democracias. Muchos emprendedores de un lado y del otro han alcanzado escala global, se han tornado muy ambiciosos y se han volcado a explorar nuevos mercados y oportunidades. La India y América Latina han empezado a verse mutuamente atractivas y a descubrir complementariedades y sinergias no solo en los negocios, sino también en otras esferas. Los días plagados de excusas y disculpas por las barreras que generan la distancia, el idioma, la cultura y los costos de transporte altos quedaron atrás. Hay un nuevo paradigma de comercio e inversión.

ES COMÚN VER
EN LAS CARRETERAS
DE LA INDIA
ÓMNIBUS
FABRICADOS
EN BRASIL

¿Podría mencionar algunos ejemplos de este nuevo vínculo?

Las exportaciones de la India hacia países latinoamericanos superan a las de muchos vecinos cercanos y socios tradicionales. Están ocurriendo cosas que pocos imaginaron hace dos décadas. Por ejemplo, se exporta más hacia la lejana Guatemala que hacia la vecina Camboya. Pero hay infinidad de casos que reflejan la cercanía: Surya Brasil importa ingredientes de jena desde la India y exporta sus productos marca Henna a muchísimos países, entre ellos, la India. La firma peruana AJE estableció una planta en la India para embotellar y comercializar sus bebidas Big Cola. La mexicana Cinépolis se convirtió en el cuarto operador más importante de multicines de la India. Una docena más de empresas latinoamericanas, que operan en sectores como el acero, las autopartes y los motores eléctricos, tienen plantas de fabricación y ensamblaje en la India. Hay también empresas latinoamericanas de *software* que brindan



RENGARAJ VISWANATHAN OCUPÓ DIVERSOS CARGOS DIPLOMÁTICOS EN LISBOA, TRÍPOLI Y NUEVA YORK. FUE EL PRIMER CÓNsul GENERAL DE LA INDIA EN SAN PABLO DE 1996 A 2000. DE 2000 A 2003 FUE EMBAJADOR DE LA INDIA EN VENEZUELA Y DE SEPTIEMBRE DE 2003 A SEPTIEMBRE DE 2007 ESTUVO EN EL MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES EN NUEVA DELI, A CARGO DE LA DIVISIÓN DE AMÉRICA LATINA. DESDE OCTUBRE DE 2007 FUE EMBAJADOR DE LA INDIA EN ARGENTINA, URUGUAY Y PARAGUAY, CON SEDE EN BUENOS AIRES.

servicios a clientes indios. El arquitecto uruguayo Carlos Ott diseñó el complejo de oficinas más grande de la India para TCS en Chennai. Techint, una reconocida siderúrgica argentina, tiene un centro de tercerización en Bombay para atender a sus proyectos de ingeniería en Asia Occidental. El cofundador argentino de la empresa de clasificados en línea OLX lanzó su servicio en la India, donde sigue siendo el sitio más importante de avisos. Embraer le vendió aviones a la India y planea incrementar su participación en el sector de aviación indio. A lo largo de las carreteras indias, pueden verse ómnibus brasileños Marcopolo fabricados en conjunto con Tata. Negocios que en el pasado se consideraban inviables o impensables entre ambas partes han surgido con un éxito rotundo.

¿Cómo aprovechar el mayor acercamiento de cara al futuro?

El comercio empezó a crecer, las inversiones fluyen y los emprendimientos conjuntos y colaborativos florecen. Ahora que han alcanzado una masa crítica y han sentado bases sólidas, es momento de reflexionar y planificar para llevar estas relaciones económicas al siguiente nivel, de modo de lograr una asociación duradera en la que todos ganen. Los indios se han dado cuenta de que, a pesar del factor distancia, algunos países latinoamericanos se han vuelto más importantes para sus exportaciones que

sus vecinos y socios comerciales tradicionales. La distancia ya no es un factor disuasorio. En los mercados de la India se pueden encontrar frutas frescas de Chile, Perú y Argentina. En el futuro, la India necesitará importar más petróleo crudo, al tiempo que América Latina tiene la capacidad de exportar más hacia la India e interés por hacerlo. Cabe señalar que el petróleo crudo sigue siendo la principal exportación de América Latina (US\$ 115.000 millones en 2015) y constituye, asimismo, el principal producto de importación de la India a nivel mundial (US\$ 105.000 millones en 2015-2016). El surgimiento de nuevas complementariedades y sinergias entre la India y América Latina ha hecho que los líderes políticos de ambas partes se presten más atención mutua y le den más preponderancia a la relación bilateral en sus agendas.

¿Qué acciones deberían emprenderse para fortalecer los lazos comerciales entre las dos regiones?

Ambas partes han puesto en práctica una serie de iniciativas para potenciar las relaciones comerciales. Chile firmó un Acuerdo de Comercio Preferencial ampliado con la India en septiembre de 2016, que entró en vigor el 16 de mayo de 2017. Por su parte, la India inició negociaciones con Perú para firmar un acuerdo comercial integral, una suerte de Tratado de Libre Comercio. Todavía resta dar varios pasos. La India debe-

ría iniciar negociaciones para concluir el acuerdo con México, que ya superó a Brasil como principal destino de las exportaciones indias a la región. Además, la India debería extender más líneas de crédito en condiciones favorables a la región para facilitar el comercio y las inversiones. Hasta ahora, únicamente Honduras y Cuba recibieron montos de crédito modestos. Por último, los latinoamericanos tienen que ser más agresivos y consistentes cuando exploran el enorme y floreciente mercado indio en busca de oportunidades de negocios. Por el momento, ha sido la India quien tomó la mayor parte de las iniciativas para promover sus exportaciones e inversiones. Este país envió a una gran cantidad de delegaciones comerciales hacia la región, por el contrario, son pocas las delegaciones latinoamericanas que han llegado a la India.

LA PRODUCCIÓN
AGRÍCOLA ES
COMPLEMENTARIA
PORQUE LLEGA
FUERA DE
ESTACIÓN

¿Qué tan importantes son las diferencias culturales a la hora de hacer negocios?

Hay diferencias culturales, pero no son significativas. De hecho, hay más similitudes. El modelo de crecimiento inclusivo de la India, dentro de una democracia enorme, diversa y, a veces, caótica, pero vibrante, puede identificarse con las aspiraciones y las realidades de los países latinoamericanos. La cultura india, con sus tradiciones del yoga, la meditación, la sabiduría y los gurús son zonas de confort para ellos. Las empresas indias tienen una imagen positiva en la región. Los latinoamericanos aprecian

la contribución de las farmacéuticas indias para reducir el costo de la medicina e incrementar la proporción de drogas genéricas a precios accesibles en sus mercados. Se sienten inspirados por las historias de éxito de las empresas informáticas indias, que han contribuido al desarrollo de recursos humanos al emplear a más de 30.000 jóvenes latinoamericanos para llevar adelante sus operaciones en la región.

¿Es posible crear sinergias en el sector agrícola?

Si bien la India ha alcanzado la autosuficiencia en el caso de los cereales, sigue enfrentando una eterna y creciente escasez de aceites vegetales y legumbres, cuyas importaciones están creciendo a la par de las de petróleo crudo. Las importaciones indias de aceites vegetales se dispararon de 0,1 millones de toneladas en 1992-1993 a 15,75 millones de toneladas en 2015-2016. El consumo se duplicó de 10,1 millones de toneladas en 2001-2002 a 26 millones de toneladas estimadas para 2025. La producción interna india de semillas oleaginosas y leguminosas se estancó y es muy probable que no llegue a satisfacer la creciente demanda. La India ha venido importando aceite de soja por más de US\$ 2.000 millones desde Argentina y algunos volúmenes menores desde Brasil y Paraguay. También empezó a importar pequeñas cantidades de leguminosas desde la región. Sudamérica podría convertirse en un proveedor importante y habitual de estos dos rubros a largo plazo y contribuir así a la seguridad alimentaria de la India. Chile, Perú y Argentina han empezado a enviar frutas y vegetales (tanto frescos como secos) hacia la India. No se considera que estos representen una competencia para la producción local, sino que se los ve como complementarios, ya que, al provenir del hemisferio sur, llegan a la India fuera de estación. 🇨🇱 🇵🇪 🇦🇷



EL ARTÍCULO ANALIZA LAS FORMAS DE INSERCIÓN Y DE VINCULACIÓN DE LA INDIA Y AMÉRICA LATINA EN EL MARCO DE LAS TRANSFORMACIONES EXPERIMENTADAS POR LA INDUSTRIA DE LOS AUTOMOTORES DURANTE EL TRANCURSO DEL SIGLO XXI.¹ TAMBIÉN INDAGA SOBRE LAS POSIBILIDADES DE COOPERACIÓN SECTORIAL ENTRE AMBAS REGIONES.

El sector de fabricación de automotores experimentó cambios fundamentales en los últimos veinte años. Nos ocuparemos aquí de la inserción de la India y América Latina, en particular del grupo de la India, México, Brasil y Argentina (IMBA), en la medida en que constituye el núcleo esencial de las vinculaciones productivas y comerciales.

Con respecto a las vinculaciones productivas, mostramos que se trata de relaciones exiguas en ambos sentidos y que esa exigüidad es determinada por las políticas de las empresas constructoras que han generado dos *hubs* productivos: en Asia, centrado en China, y en América, con un papel renovado de México. En cuanto a las vinculaciones comerciales, mostramos que atañen fundamentalmente al comercio de automóviles y de ciclomotores listos para ser usados y que, siendo unilaterales, favorecen únicamente a la India.

En relación con la cooperación mutua, destacamos, en primer término, las dificultades para la cooperación en un sector dominado por las estrategias de las empresas transnacionales constructoras de automotores. En segundo lugar, destacamos la reorganización tecnológica del sector en dos nuevas direcciones: la utilización de nuevos combustibles no contaminantes y la síntesis de la informática con la mecánica para el diseño y la producción de componentes inteligentes. En ese marco, abogamos por la crea-

ción de mecanismos de cooperación, con la participación de los gobiernos, las empresas constructoras y las instituciones especializadas en investigación y desarrollo en esos campos tecnológicos.

REORGANIZACIÓN GLOBAL

En el transcurso del siglo XXI, la industria de los automotores ha experimentado tres transformaciones estructurales fundamentales: la primera, como veremos en la primera sección, está ligada a las dos grandes crisis experimentadas en las áreas desarrolladas de América del Norte y de la Unión Europea: la recesión estadounidense de 2001 y la concatenación de la crisis del *subprime market* (2007) con la crisis financiera global (2008-2009); el resultado fue el desplazamiento de la producción de automotores de América del Norte y Europa hacia las economías asiáticas. El segundo cambio es analizado en la segunda sección e implicó la expansión de la producción hacia países en desarrollo, donde se destaca el crecimiento acelerado de la industria en China como consecuencia de la localización de las empresas transnacionales en ese país. El tercer cambio estructural es estudiado en la tercera sección y está relacionado con las estrategias de localización geográfica de las empresas constructoras, mediante las redes creadas por sus filiales en la amplia

Cooperación tecnológica en el sector automotriz

Juan José Ramírez Bonilla
El Colegio de México

Después de las conversaciones sobre filosofía india, algunas de las ideas de la física cuántica que parecían locas de repente cobran sentido.

Werner Heisenberg

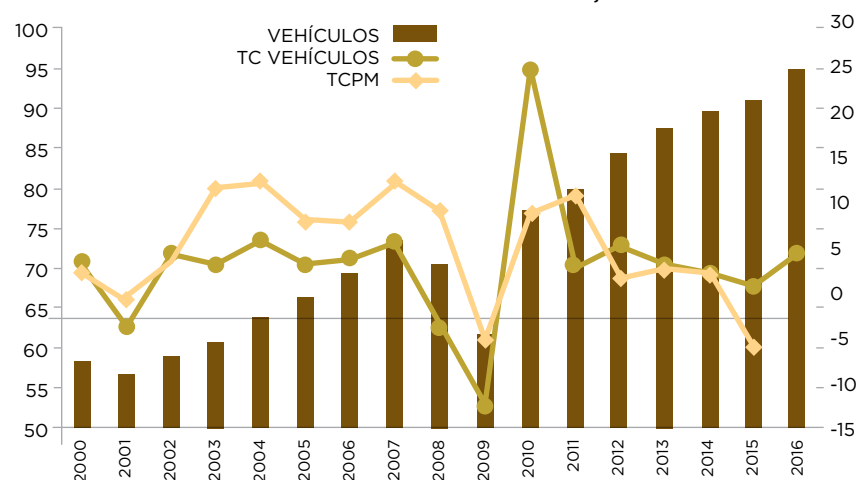
región Asia-Pacífico².

El gráfico 1 muestra la estrecha causal efecto existente entre la producción de vehículos automotores y la producción mundial bruta. Por supuesto, no se trata de una relación unidireccional, sino circular; teniendo en cuenta esta circularidad, podemos entender cómo la contracción de la producción de automóviles, registrada en Estados Unidos durante 1999 y 2000, estuvo estrechamente relacionada con la recesión de 2001 de la economía estadounidense; esta, a su vez, tuvo un impacto negativo sobre las tasas de crecimiento de la producción mundial (TCPM) durante 2001-2003. El crecimiento continuo de la producción de automotores, durante 2002-2007, contribuyó a la recuperación de las TCPM a lo largo de 2004-2007. En 2007, la relación causal circular volvió a manifestarse: con la crisis de las hipotecas en Estados Unidos comenzó la crisis financiera global,

cuyos efectos se hicieron sentir plenamente en Estados Unidos durante 2008 y en Europa en 2009, como muestran las curvas de las TCPM durante 2007-2010. La contracción de la demanda mundial provocó una reducción drástica de la producción de vehículos automotores, durante 2007-2008 y 2008-2009. La reactivación del sector industrial de los automotores, a partir de 2010, contribuyó a la recuperación del ritmo de crecimiento de la economía global; se trata de una recuperación no plenamente consolidada, pero, en todo caso, sostenida, en gran medida, por la industria de los automotores.

Más allá de las variaciones puntuales, observamos que la oferta mundial de automotores pasó de 56 a 95 millones de vehículos de 2001 a 2016. Ese crecimiento continuo, no obstante, fue el resultado de cambios drásticos en la estructura de la oferta mundial de automotores. Estos

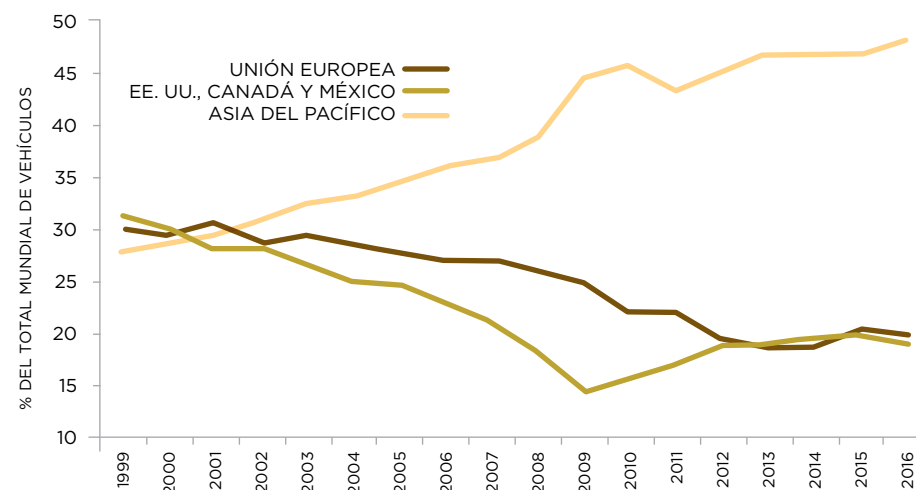
GRÁFICO 1
INDICADORES DE PRODUCCIÓN MUNDIAL Y DE VEHÍCULOS, 2000-2016



Nota: TC = tasa de crecimiento; TCPM= tasa de crecimiento de la producción mundial bruta. Cantidad de vehículos en millones.

Fuente: Elaboración propia, con datos de United Nations Statistical Division, National Accounts Main Aggregates Data Base, y de la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, Production Statistics.

GRÁFICO 2
PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE AUTOMOTORES, 1999-2016



Fuente: Elaboración propia, con datos de la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, Production Statistics.

cambios se han expresado en dos dimensiones: la primera de ellas es geográfica y cuenta con dos fases (ver gráfico 2). La primera fase implicó el declive continuo de la producción de los países participantes en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte³ y en la Unión Europea (UE)⁴, combinado con el incremento rápido de la producción de las economías de Asia del Pacífico, y se extendió desde 1999 hasta 2009, para el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, y desde 2001 hasta 2013, para la UE.

En 1999, los tres principales complejos productivos regionales aportaban el 89,19% de la producción mundial. La primera reestructuración sectorial implicó cambios drásticos:

· A partir de 1999, la participación de América del Norte comenzó a contraerse; en 2001, su participación fue del 28,06% y pasó a ocupar el tercer puesto; en 2009, alcanzó el valor mínimo histó-

co del 14,18%, aun manteniendo el puesto, pero muy lejos de sus contrapartes regionales.

· Durante 1999-2001, la Unión Europea mantuvo su cuota cercana al 30% de la producción mundial y ocupó transitoriamente el primer lugar en 2001. A partir de ese año, también registró un declive continuo, hasta alcanzar una proporción mínima del 18,56%, en 2013.

· Durante 1999-2010, la participación de Asia del Pacífico pasó del 27,76% al 45,75%; desde 2002, es la principal región productora; el único momento crítico fue experimentado durante 2010-2011, como consecuencia del efecto diferido de la crisis financiera global sobre la región y, sin duda, de la segunda reestructuración del sector.

La segunda fase de la reestructuración geográfica de la producción mundial de automotores comenzó en 2009, con la recuperación de la producción en América del Norte, y fue reforzada

11,4%

APORTARON EN CONJUNTO AMÉRICA LATINA Y LA INDIA EN LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ EN 2016

por la reactivación sectorial en Europa, a partir de 2013. Asia del Pacífico siguió incrementado su participación en la producción mundial, pese a los tropiezos provocados por los impactos de la crisis financiera global durante 2010-2011 y por la morosidad de las economías en desarrollo durante 2014-2015.

EL DESPLAZAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN

La segunda dimensión de la reestructuración de la industria de los automotores corresponde al desplazamiento de la producción sectorial de las áreas desarrolladas a las economías en desarrollo. En esta dimensión, también son reconocibles dos fases perfectamente delineadas: la primera va de 1999 a 2008 y está marcada por una expansión de la producción en las economías en desarrollo de la amplia región de Asia-América Latina.

El gráfico 3 pone en evidencia el cambio más profundo durante esta fase: el rápido desarrollo de China como un polo productor de automotores. En las postrimerías del siglo xx, China, México y América del Sur participaban en la producción mundial de automotores con proporciones similares; en conjunto, las cinco áreas en desarrollo incluidas en el gráfico aportaban el 11,69% de la producción mundial.

Sin embargo, en 2008, esas cinco áreas en desarrollo aportaban el 38,67% de la producción mundial. El rasgo novedoso fue el despegue de China, con una capacidad de producción continuamente ampliada que aportaba el 13,25% de los automotores; las demás áreas en desarrollo también ganaban terreno, donde se destacaba América del Sur, situada como la segunda región productora, con el 5,71% de la producción mundial; México, la India y Asia del Sureste contaban con participaciones modestas, del 3,11%, el 3,28% y el 3,71%, respectivamente.

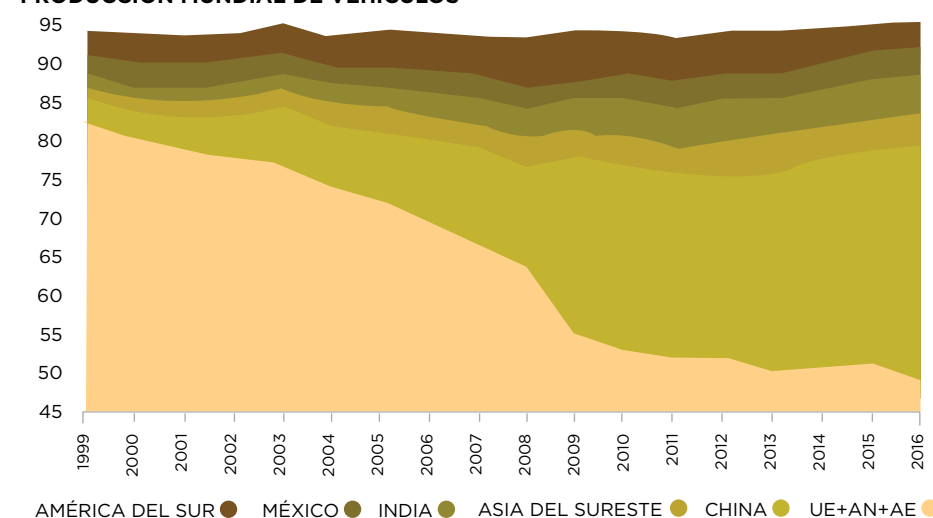
La segunda fase del giro de la producción hacia los países en desarrollo se extiende de 2008 a 2016 y el aspecto clave es que, en ese último año, la contribución a la producción mundial de las áreas desarrolladas de Europa, América del Norte y Asia del Pacífico, por primera vez, se situó por debajo del 50% (49,61%); en contrapartida, las áreas en desarrollo de Asia-Pacífico aportaron el 45,01%; de esa cifra, el 29,61% correspondió a China, seguida por la India (4,73%), Asia del Sureste (4,04%), México (3,79%) y América del Sur (2,85%). En estas condiciones, otras regiones del mundo, como la Comunidad de Estados Independientes, Cercano Oriente y Medio Oriente, así como Oceanía, solo disponen de un exiguu 5,37% de la producción mundial.

En el inicio del cuarto lustro del siglo xxi, la producción de automotores ha experimentado una concentración en la región Asia-América, con una participación creciente de las economías en desarrollo. Los países latinoamericanos y la India, en conjunto, contribuían con el 11,37%, en 2016.

LAS REDES DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS EN ASIA-PACÍFICO

Los cambios estructurales analizados en la sección anterior estuvieron ligados

GRÁFICO 3
PARTICIPACIÓN DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO DE ASIA-PACÍFICO EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS



Nota: UE+AN+AE = Unión Europea + América del Norte (Estados Unidos y Canadá) + Asia del Sureste (Japón, Corea y Taiwán).

Fuente: Elaboración propia, con informaciones de la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, Production Statistics.

a las estrategias de las empresas fabricantes; esas estrategias están marcadas por los siguientes aspectos: por la expansión geográfica de las empresas, expresada en un número creciente de las mismas en un número mayor de países de la región Asia-Pacífico y a través de la multiplicación del número de filiales; y por el surgimiento de empresas constructoras en los países asiáticos en desarrollo, donde se destacan China y, en menor medida, la India.

Las estadísticas de la producción por firma constructora permiten seguir con cierto detalle este proceso de expansión geográfica; su primera expresión es el rápido crecimiento del número de firmas afiliadas a la Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA)⁵: 15, 33, 47 y 50, en 2000, 2005, 2010 y 2015; ese incremento estuvo asociado con la explosión del número de fi-

liales establecidas en los países en desarrollo de Asia-Pacífico: 71, 93, 127 y 91,⁶ en los años señalados (cuadro 1).

Ahora bien, esta expansión también atravesó dos etapas diferenciadas: la primera abarcó 2000 y 2005, marcada por la presencia exclusiva de empresas de Estados Unidos, Europa y Asia del Este, en la región de Asia-América Latina:

En 2000, de las 15 empresas participantes en la OICA, 3 japonesas mantenían una red de 11 filiales en 8 países asiáticos. Por otra parte, 11 empresas estadounidenses, europeas y japonesas mantenían redes de carácter transpacífico: 31 filiales en 9 países asiáticos y 29 en 8 latinoamericanos; en Asia, destacaban China (8 filiales), Tailandia (7), Indonesia (6) y la India (5); en América Latina, sobresalían Argentina (8 filiales), Brasil (7) y México (5). Sobre esas 11 empresas descansaba, en consecuencia, la integra-

ción geográfica del sector en la escala de Asia-Pacífico.

En 2005, los cambios fueron drásticos en todos los órdenes: el número de empresas participantes en la OICA aumentó a 33, 18 de las cuales estaban involucradas en Asia-Pacífico. De estas 18, 2 europeas y 1 estadounidense solamente tenían presencia en América Latina, a través de 5 filiales; 2 japonesas expandieron su producción en Asia, mediante 8 filiales; y 13 empresas estadounidenses, europeas y asiáticas del este, con presencia en Asia-Pacífico, privilegiaron la política de implantación en Asia, en detrimento de América Latina. La predilección por Asia se expresó en las 55 filiales (24 más de las registradas en 2000) presentes en 9 países asiáticos; entre estos destacaban China (13 filiales), Indonesia, Malasia y la India (9 cada uno), Tailandia (8) y Filipinas (6). En contraste, la presencia de esas empresas en América Latina se manifestaba a través de 30 filiales (apenas una más que en 2000) en 7 paí-

ses latinoamericanos; sobresalían Brasil y México (con 11 cada uno) y Argentina (9). Nótese que las constructoras, para entonces, habían desertado de Uruguay.

La segunda etapa abarcó 2010 y 2015; siguió la expansión de las empresas y de sus filiales, cuando menos durante el primer quinquenio; como rasgo novedoso, tuvimos el surgimiento de empresas constructoras de automotores originarias de países asiáticos en desarrollo. En este nuevo contexto, el crecimiento del número de empresas afiliadas a la OICA aumentó hasta 47, con una presencia en Asia-América Latina a través de 129 filiales. Así, en 2010:

- 3 empresas afiliadas a la OICA no tenían ninguna presencia en Asia-Pacífico.

- 30 empresas mantenían la producción en el marco geográfico de Asia, mediante 38 filiales. De ellas, 23 empresas chinas fueron registradas por la OICA, de las cuales 21 estaban totalmente orientadas hacia la producción doméstica en China y 2 experimentaban cierto grado

de internacionalización de su producción, mediante 5 filiales situadas exclusivamente en Asia del Pacífico; 2 empresas indias, 1 taiwanesa y 1 malasia también mantenían una producción doméstica; y BMW, Hyundai y Suzuki, por otra parte, mantenían 7 filiales.

- 2 empresas estadounidenses y 1 alemana tenían presencia en México y Brasil, con 2 filiales en cada país, además de 1 adicional en Venezuela.

- 13 empresas estadounidenses, europeas y asiáticas del este mantenían redes de producción en la escala de Asia-América Latina, con 54 filiales en Asia y 32 en América Latina.

En 2010, las empresas siguieron privilegiando Asia sobre América Latina, como demuestra la presencia de 92 y 37 filiales de las constructoras en 9 países de aquel continente y tan solo en 6 de esta subregión; pues, para entonces, las constructoras de automotores también habían desertado de Chile.

Para 2015, ya no hubo expansión del número de empresas afiliadas a la OICA; esta solo registró 50 empresas, apenas tres más que en 2010; el crecimiento del número de empresas chinas también se estancó, en 21, como en 2010; el número de filiales se redujo a 91; esta cifra, sin embargo, está subvaluada, pues 4 empresas japonesas no ofrecieron detalles sobre su implantación en el extranjero; aun así, el número de filiales debe ser mucho menor que el registrado cinco años antes. En todo caso, en 2015:

- 33 constructoras mantenían una producción dentro del ámbito asiático. De ellas, 20 eran chinas, con una producción exclusivamente nacional; 4 eran indias, 2 eran iraníes y 1 malasia y mantenían una producción nacional; y 5 (2 japonesas, 1 alemana, 1 china y 1 coreana) mantenían una producción con mayor o menor grado de transnacionalización de la producción, manifiesta a través de 7 filiales.

US\$ 1.606
MILLONES
**EXPORTA LA INDIA A
AMÉRICA LATINA EN
CICLOMOTORES**

- 2 empresas estadounidenses mantenían 4 filiales en México y Brasil.

- 9 empresas estadounidenses, europeas y japonesas continuaban con el proceso de integración sectorial en la escala Asia-Pacífico. Del lado asiático, mantenían 26 filiales en 9 países asiáticos, de los que sobresalían China (9), la India (6) y Tailandia (3). Del lado latinoamericano, mantenían 25 filiales en solo 5 países: Brasil y Argentina (7 cada uno), México (6), Venezuela (4) y Colombia (1); en esta ocasión, Ecuador ya no apareció en el horizonte estratégico de las empresas constructoras de automotores.

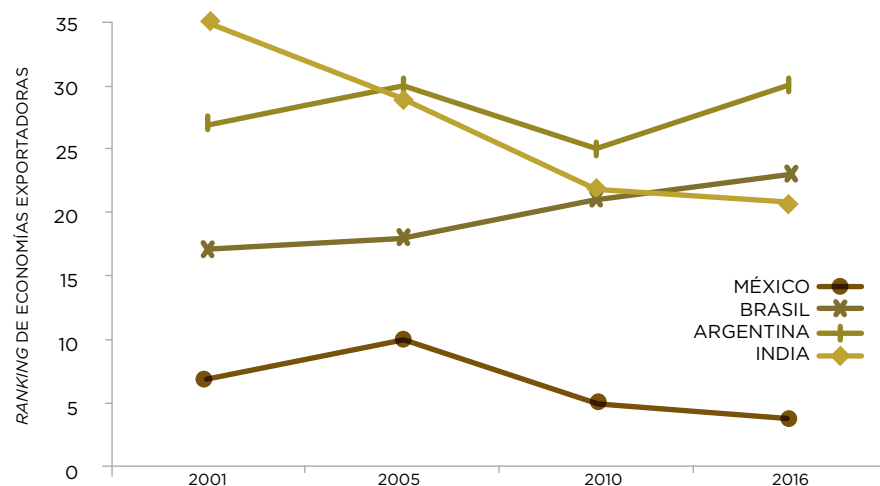
VÍNCULOS SECTORIALES

Pese al surgimiento reciente de cuatro empresas indias en el sector de la industria de los automotores, las redes de las empresas transnacionales constructoras son el aspecto determinante de los vínculos entre la India y América Latina. En el cuadro 1, se destaca la participación de dichas empresas en la evolución de tales relaciones; en 2015, 6 empresas mantenían las relaciones entre sus filiales indias y latinoamericanas. De esas empresas:

- Ford, General Motors y Toyota disponían de redes con una cobertura de la India, México, Argentina, Brasil y Venezuela.

- Volkswagen, Renault y FIAT tenían redes que abarcaban a la India y tres países latinoamericanos: México, Argentina

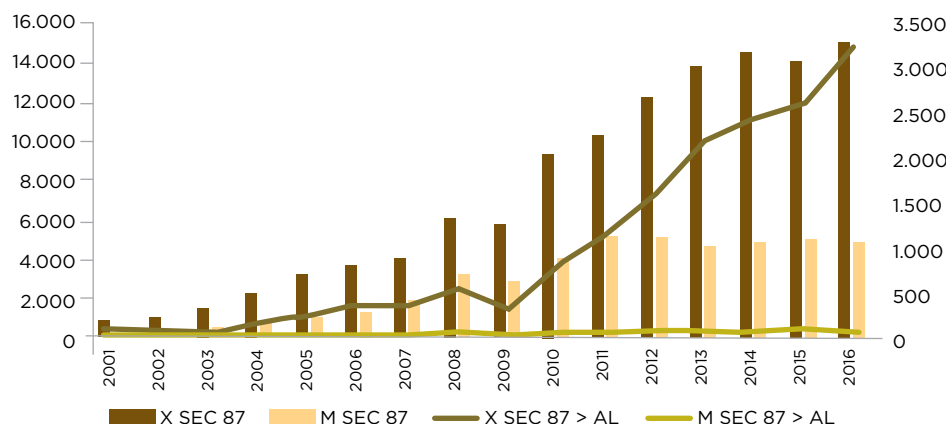
GRÁFICO 4
RANKING DEL GRUPO IMBA COMO EXPORTADORES DE AUTOMOTORES Y AUTOPARTES, 2001-2016



Nota: Sector 87: vehículos automotores, excepto trenes y tranvías.

Fuente: Elaboración propia, con información del International Trade Centre, Trade Map.

GRÁFICO 5
LA INDIA: BALANZA COMERCIAL, GENERAL Y CON AMÉRICA LATINA, DEL SECTOR AUTOMOTORES Y AUTOPARTES (EN MILLONES DE US\$)



Nota: X= exportaciones; M = importaciones; Sec 87: vehículos automotores, excepto trenes y tranvías; AL: América Latina.

Fuente: Elaboración propia, con información del International Trade Centre, Trade Map.

y Brasil (grupo IMBA, por las iniciales de los países), en el primer caso; Argentina, Brasil y Colombia, en el segundo; México, Brasil y Venezuela, en el tercero.

Un rasgo de la dinámica de la localización de las empresas constructoras es la rapidez de movimiento entre los diversos países; en consecuencia, debemos esperar para ver cuál será el impacto de la crisis política y económica de Venezuela, sobre su función dentro de las redes de las empresas constructoras de automotores. En espera de ese resultado, podemos considerar que, en la actualidad, México, Brasil y Argentina (en ese orden de importancia) constituyen hoy el núcleo duro de la producción de automotores en América Latina y que son ellos quienes determinan los vínculos entre la región y la India.

Esa misma dinámica locacional explica los cambios del grupo IMBA en el *ranking* de los principales países exportadores de automotores y autopartes.⁷ El gráfico 4 nos muestra la existencia

de dos tendencias y cuatro trayectorias diferentes, registradas durante 2001-2016:

- La tendencia al mejoramiento de la posición en el *ranking*. La India y México se encuentran en esta situación, pero con trayectorias diferentes: la India ha experimentado un ascenso continuo, pasando de la posición 35 a la 21, con un incremento del 0,16% al 1,11% de las exportaciones mundiales del sector de automotores y autopartes. México experimentó un retroceso del lugar 7 al 10, entre 2001 y 2005; posteriormente mejoró su posición y se ubicó en el lugar 4, con una participación del 6,55% de las exportaciones mundiales del sector.

- La tendencia a la baja de la posición en el *ranking*. Brasil y Argentina comparten esta tendencia, pero sus trayectorias también son diferentes: la de Brasil implica una baja que lo llevó del lugar 17 al 23, aun cuando su participación en las exportaciones mundiales

sectoriales tuvo una variación marginal, del 0,80% al 0,82%. Argentina también experimentó una caída, pasando del lugar 27 al 30, pero su trayectoria fue en zigzag, con una variación marginal en su contribución a las exportaciones mundiales, del 0,36% al 0,37%.

Podemos, en consecuencia, afirmar que la India sintetiza los cambios estructurales del sector de automotores y autopartes durante el transcurso del siglo XXI: como país asiático, fue beneficiado por la predilección de las empresas constructoras para implantarse en Asia y fue un país en desarrollo con capacidad para generar cuatro empresas nacionales constructoras de automotores. Argentina y Brasil experimentaron las consecuencias negativas de esos cambios estructurales. México, a

partir de 2005, pudo evitar esos efectos negativos, gracias a su inserción en América del Norte y a la reorganización de las redes latinoamericanas de las empresas constructoras, a partir de la producción en México.

En todo caso, la balanza comercial sectorial de la India con los países latinoamericanos refleja, de manera agudizada, el superávit estructural del sector de la industria de los automotores. En efecto, en términos generales, las exportaciones sectoriales de la India crecieron aceleradamente durante 2001-2016 y pasaron de US\$ 872 millones a US\$ 14.988 millones; las contracciones de 2008-2009 y 2014-2015 están directamente vinculadas con la crisis financiera global y con la recuperación incierta de esa crisis. Por otra parte,

CUADRO 1
LA INDIA: PRINCIPALES RUBROS DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR DE AUTOMOTORES, EN GENERAL Y HACIA AMÉRICA LATINA

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
A. X SEC 87*	872	1039	1513	2.248	3.205	3.655	4.078	6.089	5.717	9.286	10.281	12.200	13.800	14.482	14.082	14.988
B. X SEC 87 > AL COMO % DE A	10,56	9,42	5,09	7,89	8,58	9,81	9,00	8,66	5,75	8,55	11,29	12,97	15,73	16,75	18,39	21,37
C. 1+3+5*	477	646	1.018	1.592	2.225	2.619	2.895	4.292	4.655	7.190	7.612	9.072	11.117	11.611	11.062	11.996
D. 2+4+6 COMO % DE C	12,10	10,66	5,09	9,62	11,09	12,49	11,41	9,90	6,07	9,77	13,35	15,17	17,69	19,55	22,12	25,42
1. X SUBSEC 8703*	89	151	419	736	954	1.048	1.283	2.220	2.941	4.511	3.625	4.238	5.556	5.769	5.393	6.368
2. X SUBSEC 8703 > AL COMO % DE 1	5,29	2,26	2,60	11,10	13,01	15,44	14,50	11,20	4,08	8,94	11,64	14,55	18,31	23,85	26,88	34,94
3. X SUBSEC 8711*	81	142	159	240	249	318	255	481	546	756	1.231	1.318	1.648	1.841	1.784	1.606
4. X SUBSEC 8711 > AL COMO % DE 3	22,41	20,24	12,73	17,79	28,47	28,49	21,10	17,95	15,45	21,27	28,50	32,16	31,13	25,31	30,33	26,27
5. X SUBSEC 8708*	307	353	440	616	1.022	1.253	1.357	1.592	1.168	1.924	2.757	3.515	3.913	4.001	3.886	4.021
6. X SUBSEC 8708 > AL COMO % DE 5	11,35	10,41	4,70	4,66	5,07	5,97	6,67	5,65	6,70	7,19	8,83	9,54	11,15	10,71	11,73	9,99
7. D COMO % B	62,68	70,37	67,34	86,31	89,68	91,25	90,05	80,53	85,87	88,42	87,56	86,93	90,59	93,61	94,48	95,20

Notas: * millones de dólares. Sector 87: vehículos automotores, excepto trenes y tranvías. Subsector 8703: automóviles y demás vehículos automóviles concebidos para el transporte de personas, incluye vagonetas y coches de competición. Subsector 8711: motocicletas, incluye ciclomotores y ciclomotores equipados con un motor auxiliar, con o sin carros laterales y carros laterales. Subsector 8708: partes y accesorios de tractores, vehículos para transporte de diez o más personas, automóviles y otros vehículos destinados al transporte de personas, vehículos de motor para el transporte de mercancías y vehículos de motor de uso específico. X Sec 87 = exportaciones del sector 87. X Sec 87 > AL = exportaciones del sector 87 destinadas a América Latina. X Subsec 8703 = exportaciones del subsector 8703. X Subsec 8703 > AL = exportaciones del subsector 8703 destinadas a América Latina.

Fuente: Elaboración propia, con información de International Trade Centre, Trade Map.

las importaciones sectoriales provenientes pasaron de US\$ 251 millones a US\$ 4.763 millones; nótese que, a partir de 2011, el valor absoluto de las importaciones prácticamente se estancó, lo que indica la posibilidad de que las empresas nacionales y transnacionales localizadas en la India hayan generado la capacidad de producir localmente una parte de los insumos hasta entonces importados desde otras partes del mundo. Por supuesto, el papel de las empresas nacionales en la sustitución de importaciones es un tema que necesita ser profundizado.

La balanza comercial sectorial con América Latina expresa de manera más aguda el superávit favorable para la India: las exportaciones, como podemos apreciar en el gráfico 5, crecieron lenta, pero constantemente, durante 2001-2008; sin embargo, a partir de 2009, crecieron más rápidamente que las exportaciones sectoriales totales, pasando de US\$ 329 millones a US\$ 3.203 millones; en contraste, durante 2001-2016, los valores de las importaciones

de origen latinoamericano oscilaron entre un mínimo de US\$ 8 millones (2006) y US\$ 84 millones (2015).

EXPORTACIONES SECTORIALES

Los cambios en la estructura sectorial en la escala global han influido sobre la evolución de las exportaciones sectoriales de la India hacia América Latina; en ese sentido, el cuadro 1 permite apreciar los siguientes aspectos clave.

Primero, América Latina, en conjunto, representa un importante mercado para las exportaciones sectoriales de la India: en 2001, absorbía el 10,5% del valor de las mismas; en 2016, la proporción había aumentado al 21,4%. Ahora bien, el cambio fue el resultado de un movimiento cíclico, pues de 2001 a 2009 los valores disminuyeron de 10,6% a 5,7%, lo que indica una concentración en Asia de las exportaciones de la India; de 2009 a 2016, las proporciones aumentaron hasta el 21,4%, lo que implica una creciente participación de América Latina en las

exportaciones.

Segundo, las exportaciones destinadas a América Latina están concentradas en tres subsectores: 8703 (automóviles para transporte de personas), 8711 (motocicletas y ciclomotores) y 8708 (partes y accesorios para todo tipo de automotores). Durante 2001-2016, esos tres subsectores concentraron entre el 62,68% (2001) y el 95,20% (2016) de las exportaciones sectoriales de la India (ver renglón 7 del cuadro 1). Todavía más, si consideramos la participación de las exportaciones destinadas a América Latina de esos tres subsectores en las exportaciones totales de los mismos subsectores, podemos apreciar en el renglón del cuadro 1 que las proporciones son más elevadas que las correspondientes a las exportaciones del sector 87 destinadas a AL, con respecto a las exportaciones totales del sector 87.

Tercero, el grueso de las exportaciones de la India está constituido por automóviles y ciclomotores terminados. Cierto, el principal rubro está constituido por las exportaciones del subsector 8703 (automóviles para el transporte de personas); estas, en términos generales, aumentaron de US\$ 89 millones a US\$ 6.368 millones durante 2001-2016; las destinadas a América Latina crecieron de manera constante, comenzando con un modesto 5,29%, en 2001, y terminando con robusto 34,94%, en 2016.

El subsector 8711 (ciclomotores) es el tercer rubro de las exportaciones del sector 87 de la India, en términos de valor, pasaron de US\$ 81 millones a US\$ 1.606 millones, durante 2001-2016; sin embargo, en términos de las exportaciones destinadas a América Latina, es el segundo más importante, pues a ella destinó proporciones que oscilaron entre el 12,73% (2003) y el 32,16% (2012). En consecuencia, podemos afirmar que, dados los precios bajos por unidad, las exportaciones indias de ciclomotores han contribuido

70%

CRECIÓ LA OFERTA MUNDIAL DE AUTOMOTORES DE 2001 A 2016

a darle mayor importancia a Asia en el intercambio, profundizada durante los años recientes por el rápido crecimiento del número de ciclomotores que circulan en las calles de las ciudades latinoamericanas.

Cuarto, el subsector 8708 (partes y accesorios para todo tipo de vehículos) es el segundo en términos del sector 87 de la India; no obstante, ocupa el tercer lugar en relación con las exportaciones subsectoriales destinadas a América Latina: las tasas de participación oscilaron entre el 4,66% (2004) y 11,73% (2015).

Podemos afirmar que, para el sector de los automotores de la India, América Latina representa sobre todo un mercado para los productos terminados del sector, con menor relevancia de consumo intermedio; dicho de otra manera, los encadenamientos productivos aún son incipientes, debido a las estrategias de las empresas constructoras que tienden a constituir *hubs* productivos en Asia (China, principalmente) y en América Latina (México).

IMPORTACIONES SECTORIALES

Ya hemos mencionado que las importaciones del sector 87 (automotores y autopartes) de la India están marcadas por una exigua participación de América Latina en ellas: durante 2001-2016 oscilaron entre US\$ 8 millones (2006) y US\$ 84 millones (2015). El aspecto relativamente interesante fue el carácter cíclico de

CUADRO 2
LA INDIA: PRINCIPALES RUBROS DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR DE AUTOMOTORES, EN GENERAL Y DESDE AMÉRICA LATINA

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
A. M SEC 87*	251	366	493	750	995	1.273	1.903	3.263	2.753	3.952	5.049	4.977	4.585	4.808	4.949	4.763
B. M SEC 87 < AL*	20	23	16	13	11	8	21	61	46	69	48	69	62	75	84	72
B COMO % DE A	8,09	6,16	3,33	1,78	1,14	0,63	1,11	1,86	1,68	1,74	0,95	1,38	1,35	1,56	1,69	1,51
C. M SUBSEC 8708*	203	257	362	608	761	937	1.338	2.328	2.126	2.845	3.352	3.600	3.479	3.653	3.795	3.668
C COMO % A	80,76	70,21	73,45	80,99	76,51	73,62	70,31	71,35	77,22	71,99	66,39	72,33	75,88	75,98	76,69	77,03
D. M SUBSEC 8708 < AL*	20	23	16	13	10	8	20	55	42	53	28	45	52	57	62	68
< MÉXICO*	0	1	2	0	1	0	1	24	22	40	16	27	26	31	40	51
< BRASIL*	19	21	14	12	9	6	15	30	20	13	10	17	26	25	22	17
D COMO % DE B	98,40	99,74	96,32	97,57	91,45	94,51	93,91	90,42	89,64	77,71	57,76	66,24	84,23	76,15	74,20	94,26

Notas: * millones de dólares. Sector 87: vehículos automotores, excepto trenes y tranvías. Subsector 8708: partes y accesorios de tractores, vehículos para transporte de diez o más personas, automóviles y otros vehículos destinados al transporte de personas, vehículos de motor para el transporte de mercancías y vehículos de motor de uso específico. M Sec 87 = importaciones del sector 87. M Sec 87 < AL = importaciones del sector 87 desde América Latina. M Subsec 8708 = importaciones del subsector 8708. M Subsec 8708 < AL = importaciones del subsector 8708 desde América Latina.

Fuente: Elaboración propia, con información de International Trade Centre, Trade Map.

+45%**ES LA PARTICIPACIÓN
DE ASIA DEL PACÍFICO
EN LA INDUSTRIA DE
AUTOMOTORES**

la participación latinoamericana: durante 2001-2006, experimentó una contracción del 8,1% al 0,6%; posteriormente, con algunos altibajos, se situó en el 1,5% (2016). Esta escasa participación latinoamericana tiene como correlato la mayor participación de países asiáticos en las importaciones indias, resultantes de los cambios experimentados por el sector de los automotores durante el transcurso del siglo XXI.

En todo caso, un aspecto doblemente relevante es la importancia del subsector 8708 (partes y accesorios para todo tipo de vehículos). Primero, es relevante porque ha concentrado proporciones que van del 70,2% (2002) al 80,9% (2004), lo que indica la fuerte dependencia del sector a estos bienes (en relación a la importación total). Ahora bien, líneas arriba, llamamos la atención sobre el estancamiento del valor de las importaciones generales del sector 87, a partir de 2011; ahora, el cuadro 2 corrobora que esa estabilización se debe a las importaciones del sector 8708 y refuerza la hipótesis esbozada: la India ha sido capaz de generar, en el sector 87, capacidades para sustituir una parte creciente de las importaciones de insumos para la industria sectorial y esas capacidades en gran medida parecen estar vinculadas a las empresas automotrices nacionales.

Segundo, el subsector 8708 también es relevante porque ha concentrado entre el 57,7% (2011) y el 99,7% (2002) del valor de las importaciones del sector 87 provenientes de América Latina. Ahora bien, la tendencia indi-

ca un ciclo perfectamente delimitado, con una reducción constante de 2001 a 2011, y un incremento continuo de 2011 a 2016. Este ciclo corresponde, primero, a la asianización de la producción y, luego, a la reestructuración favorable a la relocalización de la producción en América, promovidas por las empresas constructoras de automotores.

Un último aspecto que es necesario resaltar es el relevo entre Brasil y México como proveedores de autopartes para la economía india. En efecto, durante 2001-2007, Brasil era el principal proveedor de componentes; durante 2007-2006, la participación brasileña se mantuvo con altibajos, pero fue superada progresivamente por la mexicana, al punto que, en 2016, México era el principal proveedor de componentes, seguido por Brasil.

La exigüidad de las importaciones de origen latinoamericano en la estructura de las importaciones del sector 87 de la India refleja la necesidad de fomentar el consumo intermedio en el sector de modo de estrechar los lazos entre la India y América Latina en materia de cooperación sectorial. Como indicamos, las políticas de localización de las empresas constructoras transnacionales determinan esta situación en la cual, por una parte, la producción de automotores se realiza prácticamente sin vasos comunicantes entre la India y América Latina y, por otra parte, el comercio de productos terminados se realiza únicamente en el sentido de la India hacia América Latina.

TRANSICIÓN TECNOLÓGICA

Hemos visto cómo los cambios estructurales de la industria de los automotores en la escala global han merma-
do las capacidades de producción y, en consecuencia, de exportación de Brasil y Argentina. En contraste, dichas modificaciones favorecieron las posiciones

de México y la India como productores y exportadores de vehículos de transporte y de sus componentes; una explicación plausible de este efecto positivo es la sustitución de importaciones experimentadas en la India y México; es decir, en ambas economías, las empresas han sido capaces de producir localmente una proporción creciente de los componentes importados desde otras latitudes; las dos experiencias nacionales, no obstante, difieren radicalmente: en la India, la sustitución de importaciones ha sido el resultado combinado del surgimiento de empresas nacionales y nuevas inversiones de las empresas transnacionales constructoras de vehículos; en México, el proceso ha estado vinculado a nuevos flujos de inversiones directas realizados por las constructoras y por proveedoras provenientes de sus países de origen.

El estudio detallado de la sustitución de importaciones en la India y México puede ser útil para Argentina y, sobre todo, para Brasil; pues, hasta 2008, el valor de las exportaciones superaba el de las importaciones del sector brasileño de los automotores, lo que indica una capacidad relativa para producir localmente parte de los insumos utilizados; a partir de 2009, no obstante, las capacidades productivas locales disminuyeron: por cada dólar exportado, Brasil importaba más de un dólar, y llegó hasta un máximo de US\$ 1,9851 en 2014. Es en este sentido que las lecciones de la India y México pueden ser útiles para superar una situación en que la economía brasileña transfiere a las economías proveedoras de insumos algo más que las ganancias obtenidas con las exportaciones y que, de prolongarse, puede desembocar en la desindustrialización sectorial.

En todo caso, en el contexto actual, la cooperación entre actores indios y latinoamericanos no es fácil; sin embargo, debemos tener en cuenta que la industria de los automotores se encuentra en

una transición tecnológica y que ella crea las condiciones para acciones puntuales de cooperación para participar de manera activa en esa transición.

En efecto, como vimos, la producción y el comercio de automotores es actualmente dominada por grandes empresas transnacionales. Las transformaciones estructurales analizadas en la primera parte de nuestro trabajo son el resultado de las políticas de dichas empresas. Las economías nacionales han sufrido, pasiva o activamente, esos cambios.

En América Latina parece haber predominado el *laissez faire* y tanto los efectos positivos para México, como los negativos para Brasil y Argentina, están desvinculados de las voluntades de los actores nacionales.

En la India, los agentes domésticos han sido más proactivos; el gobierno, desde los 90 del siglo pasado, ha puesto en práctica políticas favorables para la inversión externa en el sector y para el surgimiento de empresas nacionales: redujo el capital mínimo exigido a nuevos inversionistas; disminuyó los impuestos sobre automóviles pequeños y sobre vehículos multiuso con bajas emisiones de gases contaminantes; limitó los impuestos sobre las exportaciones, contemplando incluso una deducción del 100% del impuesto sobre las ganancias de las exportaciones (Economy Watch, 29 de abril de 2010). En la actualidad, los esfuerzos gubernamentales se centran sobre el uso de combustibles alternos para incidir sobre las emisiones contaminantes; para ello, favorece la construcción de vehículos eléctricos e híbridos, así como el uso de obligado de una mezcla de etanol con gasolina (India Brand Equity Foundation, julio de 2017).

Para las autoridades latinoamericanas, el diálogo con sus contrapartes indias sobre esos temas sería de utilidad para enfrentar algunos de los problemas que aquejan tanto a la industria como

a las ciudades de la región. Ese diálogo puede abrir nuevos horizontes para una cooperación internacional que permita a los actores indios y latinoamericanos participar activamente en la transición tecnológica de la industria de los automotores.

Dos áreas de cooperación internacional son promisorias. La primera es el desarrollo de tecnologías para el uso de nuevas fuentes de energía, pues los automóviles eléctricos parecen ser una solución transitoria para el cambio de combustibles; las baterías permiten una autonomía limitada y constituyen un nuevo problema de contaminación ambiental; de allí la necesidad de nuevas fuentes de energía no contaminantes y, en ese sentido, Nissan e instituciones de educación superior japonesas y mexicanas colaboran para el desarrollo de tecnologías basadas en el uso del hidrógeno; para el desarrollo pleno de estas iniciativas, falta la participación decidida de las autoridades gubernamentales; con el concurso de estas, podría crearse un clúster para la investigación y el desarrollo, con la participación de la empresa y de instituciones japonesas, mexicanas e indias, con el apoyo de los gobiernos respectivos.

La segunda área de cooperación está

relacionada con el diseño y producción de componentes inteligentes para la industria automotriz; esto supone la combinación de la informática y de la mecánica. En el primero de esos terrenos, la reputación de la India es incuestionable y las escuelas de ingeniería en la India y América Latina han mostrado su capacidad para desarrollar programas de mecatrónica; en consecuencia, también es posible pensar en la asociación, impulsada por los gobiernos, de empresas constructoras de automóviles con instituciones de educación superior de la India y América Latina para desarrollar componentes inteligentes específicos.

En resumen, el sector de los automotores parece haber agotado una fase marcada por la globalización, fragmentada en *hubs* productivos, de las empresas constructoras y por el uso de combustibles fósiles; la nueva fase implicará la globalización plena de la producción, la utilización de nuevas fuentes de energía y la incorporación de componentes inteligentes. La cooperación internacional es una herramienta para permitir a los países en desarrollo participar de manera activa en la transición tecnológica de la industria de los automotores. 🇵🇪

NOTAS

¹En América Latina, los términos "industria automotriz" o "industria del automóvil" son usados para referirse al sector manufacturero especializado en la producción de vehículos automotores y en los componentes necesarios para ella. Por nuestra parte, preferimos usar "industria de los automotores" como un término genérico que abarca las categorías de tractores, automóviles para el transporte de personas, vehículos para el transporte de diez o más personas, vehículos para el transporte de mercancías y ciclomotores, utilizados en la base de datos Trade Map, del International Trade Centre, <http://www.trademap.org/>.

²Para los fines del presente trabajo, utilizamos las referencias geográficas de la Association of Southeast Asian Nations (ASEAN): *Pacific Asia* corresponde a los países asiáticos con costas sobre el océano y traducimos el término literalmente como "Asia del Pacífico"; *Asia-Pacific* corresponde a todo el continente asiático y toda la cuen

ca del Pacífico y traducimos el término como "Asia-Pacífico"; finalmente, dado que nuestro objeto de estudio está constituido por la India y América Latina, también utilizamos las referencias geográficas "Asia-América" o "Asia-América Latina".

³Incluye Estados Unidos, Canadá y México.

⁴Se considera a la UE constituida por 28 miembros a lo largo de todo el período 1999-2016.

⁵<http://www.oica.net/>.

⁶En 2015, la cifra de 91 filiales es subvaluada con respecto a los años anteriores en la medida en que las firmas japonesas Fuji, Isuzu, Mazda y Mitsubishi dieron cuenta de la producción fuera de Japón bajo el rubro único *overseas*.

⁷Para analizar el comercio de automotores y autopartes, utilizamos la base de datos del International Trade Centre, Trade Map, <http://www.trademap.org/>; para facilitar el uso, hemos simplificado las nomenclaturas utilizadas.

BIBLIOGRAFÍA

Economy Watch. "Government Policies on Indian Automobile Industry". 29 de abril, 2010.
India Brand Equity Foundation. "Automobile Industry in India". Julio, 2017.

ITC. 2017. Trade Map. <http://trademap.org/>.

OICA. 2017. Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles. <http://www.oica.net/>.

TRANSPARENCIA EN OBRA PÚBLICA

SISTEMA DE INFORMACIÓN DE PROYECTOS DEL COSIPLAN

La base de datos más completa
sobre la infraestructura de integración
de América del Sur

www.iirsa.org/proyectos/

Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento de UNASUR
Sistema de Monitoreo Permanente

COMITÉ DE COORDINACIÓN TÉCNICA

INTAL
INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN
DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

BID
Banco Interamericano
de Desarrollo

CAF BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA

FONPLATA

Diseño de software

La compañía argentina de desarrollo de soluciones de *software* Globant está desplegando una estrategia de adquisición de empresas para expandirse a nuevas geografías e incorporar tecnologías y capacidades. Dos años atrás, este proceso la condujo hasta India –país líder en el mercado global de servicios de *outsourcing*–, donde compró la compañía Clarice Technologies.

Fundada en 2003, Globant tiene 5.600 empleados que trabajan en doce países para clientes como Google, LinkedIn, JWT, Electronic Arts y Coca Cola, y una facturación anual de US\$ 403 millones. Martín Umaran, cofundador y *Chief Operating Officer* (COO) de la compañía, detalla cuáles fueron los objetivos y los principales resultados de la adquisición de la empresa india.

EN 2015 COMPRARON LA EMPRESA INDIA CLARICE TECHNOLOGIES. ¿CUÁL FUE EL OBJETIVO DE LA OPERACIÓN?

Nuestra aspiración es ser una empresa global, y hoy lo somos porque estamos en doce países. Pero en este mapa de globalidad es un error no tener presencia en India, ya que es la potencia mundial del *outsourcing*. Además, al tener clientes grandes, nuestra oferta debe ser muy rica. Y la geografía tiene mucho peso. Con este pensamiento, nos propusimos estar en ese país; para hacerlo, no buscamos una empresa de *outsourcing* tradicional, sino una que se

pareciera a Globant. Por eso elegimos a Clarice Technologies, cuyo foco es diseño de soluciones y experiencia de usuario (UX). Está basada en la ciudad de Pune, que tiene muy buenas universidades. Nos sentimos muy cómodos, aunque no es una cultura con la cual estemos habituados a trabajar. Lo que aporta India es una cantera interminable de talento y de profesionales de la ingeniería.

¿EN QUÉ PROYECTOS DE LA FIRMA SE INCORPORA INDIA?

No se trata de un proyecto específico. A veces, son los mismos clientes quienes definen qué localización o composición geográfica prefieren para sus proyectos. Entonces, contar con operaciones en India nos permitió diversificarnos. Además, competimos con empresas como IBM o Accenture, que tienen una presencia global increíble.

¿COMO ENCARARON LA BÚSQUEDA DE UNA COMPAÑÍA?

Primero viajamos a conocer el país; enviamos a un equipo a visitarlo y aprender. Luego, buscamos a las empresas que podrían reunir los requerimientos que necesitábamos. Un banco de inversión nos presentó a las candidatas. Y terminamos eligiendo a Clarice Technologies. Fue un proceso de compra extremadamente complejo y muy engorroso desde lo legal, ya que existen muchas restricciones y regulaciones en India.



¿QUÉ APORTÓ LA EMPRESA ADQUIRIDA?

Brindó *expertise* en UX y diseño de soluciones de *software*, junto con la capacidad de contar con más gente para nuestros proyectos. La compañía tiene un buen equipo de diseñadores y programadores, que trabaja de manera parecida a como lo hacemos en Globant. Cuando compramos una empresa, nuestro plan es realizar un proceso de integración total y muy fuerte en poco tiempo. Construimos oficinas nuevas, muy parecidas a las que tenemos en todo el mundo, y llevamos a mucha gente a trabajar en India. Por ejemplo, hay doce personas de Argentina en India y, también, gente de India aquí.

¿CUÁLES HAN SIDO LOS PRINCIPALES RESULTADOS?

Ha sido muy positivo. En dos años el *staff* de India creció un poco más del 60% y consolidamos un muy buen equipo, que está integrado. Los perfiles profesionales que reclutamos en India son, fundamentalmente, ingenieros y diseñadores de *software*. También hay un grupo importante de diseño de producto de *software*.

60% CRECIERON LOS EMPLEADOS INDIOS EN SOLO DOS AÑOS

¿CUÁL ES EL ROL DE INDIA EN EL MERCADO GLOBAL DE SERVICIOS DE SOFTWARE?

India es reconocida como gran proveedora de servicios de *outsourcing* más que como desarrolladora de productos propios. Ocupa un lugar de preeminencia en el mercado desde el 2000, y lo sigue manteniendo. Se caracterizó por proveer un gran volumen de profesionales de calidad a muy bajo costo. Allí hay excelentes profesionales de *software*, como por ejemplo el presidente de Microsoft. Pero este lugar que ocupa India está cambiando: hoy ya no se piensa en cómo gastar menos en *back office*, sino en cómo digitalizar las empresas.

¿CUÁL ES LA INSERCIÓN QUE LAS EMPRESAS DE SOFTWARE DE INDIA TIENEN EN EL MERCADO DE AMÉRICA LATINA?

Las empresas de América Latina pueden competir con India, pero no por volumen. De hecho, nosotros competimos: ganamos y también perdemos, por supuesto. En este inmenso mundo de la tecnología informática, algunas cosas es mejor hacerlas desde India y otras, no. En productos de *software* lo cultural tiene importancia, ya que es preciso tener cierta similitud con los clientes para hacer desarrollos para ellos. 🇨🇴



La transformación digital

Rajesh Chakrabarti
O. P. Jindal Global University

*Todos los pájaros encuentran refugio durante la lluvia,
pero el águila evita la lluvia volando sobre las nubes.*

A. P. J. Abdul Kalam

LA DIGITALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA RESULTÓ SER UNO DE LOS PILARES DEL DESARROLLO DE LA INDIA, DEL INCREMENTO DE SU PRODUCTIVIDAD Y DEL DESCENSO DE LA POBREZA. EN LOS PRÓXIMOS AÑOS, SE ESPERA QUE LA TENDENCIA CONTINÚE HASTA LIDERAR EL *RANKING* GLOBAL EN VARIOS RUBROS VINCULADOS AL COMERCIO ELECTRÓNICO, DEBIDO A LA CANTIDAD DE USUARIOS DE INTERNET Y DE COMPRADORES EN LÍNEA, ASÍ COMO EL GASTO EN ASCENSO DEL CONSUMIDOR.

Si combinamos el tamaño de su mercado continental, cuya penetración es comparativamente exigua, con su universo de compradores en línea, proporcionalmente minúsculo, pero numéricamente enorme y con gastos per cápita relativamente insignificantes, la India constituye una frontera única para el comercio electrónico -demasiado grande para ignorarla y, sin embargo, con sus propios desafíos a la hora de atravesarla-. Para partir de la perspectiva correcta, empecemos por examinar algunas estadísticas de comercio electrónico en la India durante los últimos años.¹

En 2013, EE. UU., el Reino Unido y China sumados daban cuenta del 57% de las ventas de comercio electrónico B2C mundiales, de las cuales China participaba con US\$ 328.400 millones. En cambio, la participación de la India era de US\$ 10.700 millones, apenas un 3% de la de China, pero suficiente para ocupar la quinta posición en la región de Asia Pacífico. Tan solo un 16% de la población total de la India tenía conexión en línea en 2013 y, de estos, únicamente el 14% realizaba compras por internet. Por el contrario, en China esta proporción ascendía al 50%; en Rusia y Brasil se ubicaba entre un 30% y un 35%; en Japón era del 69%; en Australia, del 57%; y en Corea del Sur llegaba

al 70%, valores más cercanos a los de los mercados maduros (EY, 2015). Por lo tanto, la India todavía se encuentra en un estadio naciente del comercio electrónico comparada con otros países, pero su enorme tamaño ya la convierte en un participante apreciable de este tipo comercio. En 2014, entre los países del BRICS, las transacciones de comercio electrónico minoristas de la India totalizaron US\$ 5.200 millones, cifra que no solo parece insignificante si se la compara con los US\$ 426.000 millones de China, sino que es, incluso, menos de un tercio del total de Brasil (US\$ 16.300 millones) o del de Rusia (US\$ 17.500 millones). No obstante, si uno se centra, en cambio, en la base de usuarios de internet, los 243 millones de la India en 2014² se ubicaron en segundo lugar, precedidos únicamente por los 649 millones de China, al tiempo que más que duplicaron a los 108 millones de Brasil y casi triplicaron a los 84 millones de Rusia. En términos de compradores en línea, la India, Brasil y Rusia son todos comparables (35, 33 y 30 millones, respectivamente), es decir, entre una doceava parte y un décimo de los 361 millones de China. Los usuarios de internet indios son jóvenes -cerca del 75% se ubica en la franja etaria de entre 15 y 34, que son más propensos a las compras en línea- (EY,

2015). Las proyecciones de crecimiento son sorprendentes: se prevé que la comunidad de compradores en línea aumente de 39 millones en 2015 a 140 millones en 2018 y 220 millones para el año 2020 -lo que implica una tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) superior al 40%- (EY, 2015). Un estudio llevado a cabo por la Confederación de la Industria India y Deloitte (CII, 2016) estima que el tamaño total del comercio electrónico indio creció de menos de US\$ 3.000 millones en 2013 a más de US\$ 16.000 millones en 2015, y se proyecta que supere los US\$ 100.000 millones para 2020, lo cual indica que se multiplicará por más de seis en cinco años.

Claramente, la India es el lugar donde se espera que se desarrolle la historia de crecimiento del comercio electrónico mundial en los años venideros. Hay tres indicadores que muy probablemente registren niveles de crecimiento muy fuertes: la cantidad de usuarios de internet, la cantidad de compradores en línea y el gasto por comprador. El destino de varios actores clave de esta historia, tanto nacionales como globales, estará determinado por qué tan fuerte sea exactamente dicho crecimiento y en qué segmentos dentro de las categorías amplias en que se divide el comercio electrónico se produzca.

A continuación, nos centraremos en el segmento del comercio electrónico

co más visible y estudiado, el comercio electrónico minorista B2C, para pasar luego a un breve análisis de las finanzas en línea, un espacio particularmente destacado en la India. La cuarta sección estará dedicada a los determinantes de la infraestructura en línea del comercio electrónico de la India y al papel del Gobierno. Finalmente, analizaremos algunos vínculos entre la India y América Latina en el marco del comercio electrónico.

MEGAMERCADOS ELECTRÓNICOS

En unos pocos años, las compras en línea dejaron su impronta transformando el estilo de vida urbano en la India. Desde luego que esta es la parte más visible del comercio electrónico, muchas veces confundida con la totalidad del sector. En cada vez más ciudades del país, las parejas trabajadoras hacen sus compras de supermercado y verdulería en línea a través de sitios como bigbasket.com y piden comida utilizando sitios que nuclea restaurantes, como Zomato y Swiggy, por no hablar de la elección instintiva que hacen entre Uber y su competidor local, Ola, a la hora de pedir un taxi. Se cree que Uber, que ya cedió el mercado chino a su rival local, Didi, está peleando muy duro por asegurarse las calles de la India. A partir de ahora, el verdadero ganador es el pasajero indio, ya que ambas empresas transportan a los pasajeros por precios insosteniblemente módicos.

Los megamercados en línea también están compitiendo por obtener cada vez más apoyos. Uno de los actores más importantes del comercio electrónico, el minorista de origen local Flipkart, habiendo devorado -entre

PAGAR SIN EFECTIVO CON PAYTM

Hay al menos una empresa para la cual la desmonetización fue la mejor noticia que pudo haber recibido. Fundada en 2010 y respaldada por Alibaba, Paytm se dedicó al segmento del sistema de pagos de móvil a móvil. A medida que el dinero en efectivo fue desapareciendo de la economía, se convirtió en un sinónimo virtual de los pagos sin efectivo y su valor creció desmesuradamente. A horas del anuncio, el tráfico de Paytm se incrementó un 435%, la cantidad de descargas de su aplicación aumentó un 200% y las transacciones globales y el valor de las transacciones crecieron un 250%. Otros, como su rival lejano MobiKwik, experimentaron un salto mucho más moderado de la cantidad de aplicaciones descargadas durante los días posteriores al anuncio -del 40%-. El mismo Gobierno de la India ha lanzado una plataforma de pagos, Bharat Interface for Money (BHIM), conectada con más de 30 bancos públicos y privados, que en febrero de 2017 ya contaba con 12,5 millones de usuarios. Con fondos que ascienden a US\$ 1.500 millones -una vez más, del SoftBank de Japón-, la valuación de Paytm tocó los US\$ 8.000 millones y obtuvo la licencia del Banco de la Reserva de la India para abrir un "banco de pagos", cuyo inicio de operaciones se previó para agosto de 2017. Y, sin embargo, muchos creen que el crecimiento de este sector todavía está por venir. La industria de la billetera electrónica en la India, que se estima que estaba apenas por encima de los 1.500 millones de rupias en 2015-2016, se espera que se dispare hasta los 300.000 millones de rupias antes de que finalice el período 2021-2022.

Claramente, el sector cuenta con el apoyo del Gobierno. Entre los numerosos acrónimos acuñados durante el Gobierno de Modi, probablemente el que más circula es JAM: Jan Dhan, Aadhaar, Mobile. En otras palabras, lograr la inclusión financiera a través de la tecnología móvil y el programa indio de identificación universal de las personas por datos biométricos Aadhaar. La digitalización es una meta fundamental de la política y las billeteras electrónicas son el vehículo que ha escogido.

Pero no está claro si este auge de la digitalización se mantendrá sin la fuerte imposición del Gobierno. En la India, el uso de tarjetas de débito y de crédito es uno de los más bajos; durante la etapa posterior a la desmonetización, la participación de los pagos digitales ya había retrocedido a niveles similares a los de la predesmonetización. Entre abril y octubre de 2016, el valor de las transacciones en los puntos de venta creció de manera constante, de US\$ 5.700 millones a US\$ 8.000 millones, antes de que la desmonetización los hiciera tocar un pico de US\$ 13.700 millones, aunque para febrero de 2017 ya había retrocedido a un nivel de US\$ 9.200 millones.

El espacio de la billetera electrónica -la alternativa a las tarjetas- se está superpoblando; la mayoría de los bancos tienen sus propias billeteras y las empresas de telecomunicaciones, en combinación con los bancos de pagos, como el Bharti SoftBank, ingresaron a este espacio con su sistema de mensajería Hike. Dicho espacio está evidentemente destinado a enfrentar tanto una competencia feroz como innovaciones sin precedentes. Lo que aún no está claro, como tantos otros aspectos del comercio electrónico de la India, es si este segmento también obtendrá ganancias, algo que no se vislumbra en el horizonte por ahora. De todos modos, por el momento, esto no parece disuadir a los actores ni a sus inversores.

6 VECES

SE MULTIPLICARÍA EL
COMERCIO
ELECTRÓNICO EN LA
INDIA EN CINCO AÑOS

otros- a uno de sus principales competidores, Myntra, en 2014, está revisando su oferta por el último rival local de envergadura que le queda, Snapdeal, como entrenamiento para su batalla final con el gigante global, Amazon. Es mucho lo que hay en juego en esta contienda, en la que se disputan miles de millones de dólares de inversiones de cada parte. Como en el mundo de los taxis, la competencia entre lo local y lo global probablemente deje solo un sobreviviente en un mercado en el que el ganador se lleva todo.

Hay otros segmentos que también se están calentando. El de los viajes parece haber sido uno de los primeros en digitalizarse de manera muy fuerte. MakeMyTrip, Yatra, Cleartrip y Goibibo dominan el sector, claramente liderado por MakeMyTrip. Durante meses, OLX y Quiclr libraron una batalla publicitaria abrumadora en todos los medios de comunicación para acaparar el mercado de bienes usados antes de, presumiblemente, quedarse sin fondos de capital de riesgo disponibles para gastar.

La prestación de servicios de salud en línea ha dado lugar a nuevos modelos de atención, que incluyen cuidadores para las personas mayores y para aquellos que necesitan cuidados especiales después de un procedimiento, como los que proporciona Portea. El mercado inmobiliario y de alquileres está cada vez más dominado por sitios como 99acres y MagicBricks. Hace tiempo ya que los sitios para encontrar pareja, como Shaadi e IndianMatrimonials rivalizan con las columnas personales tradicionales como lugar de encuentro favorito.

No solo los *millennials* armados con sus inseparables teléfonos inteligentes, sino también la generación que

10% SOLAMENTE DEL TRABAJO EN LA INDIA PERTENECE A LA ECONOMÍA FORMAL

actualmente transita los 30 se sienten cada vez más cómodos pidiendo productos y servicios en línea y utilizando de manera creciente sus celulares, desde el hogar, desde el trabajo y desde cualquier otro punto intermedio. El resultado de esto es un estilo de vida visiblemente diferente del que veíamos un decenio atrás.

Si bien todos estos cambios son innegables, sería un error suponer que son universales y, quizás, prematuro calificarlos ya como permanentes. Siete centros metropolitanos dan cuenta del 70% de todas las ventas minoristas por vía electrónica y casi dos tercios de los ingresos provienen de una misma categoría de productos: los electrónicos (Kalaari Capital, 2017). La indumentaria y los accesorios dan cuenta de otro cuarto. Todo lo demás conforma el 10% restante. Hasta el momento, el mercado sigue confinado a los jóvenes urbanos de las clases acomodadas: el segmento con más aspiraciones. En los pueblos y en las ciudades pequeñas la historia es diferente, al igual que para la vasta mayoría de los habitantes indios promedio. El desglose para las ciudades indias de nivel 1 que dan cuenta de un 20% de las ventas minoristas totales acumuladas, incluidas las del comercio electrónico, las organizadas y las no organizadas, arroja valores del 8%, 19% y 73%, respectivamente. El panorama es muy diferente en el resto

de la India, que explica del 80% de las ventas minoristas, y donde las participaciones anteriores se ubican en el 1%, 5% y 94%, respectivamente. Por lo tanto, el comercio electrónico minorista solo representa menos del 2% de los ingresos totales por ventas minoristas del país (Kalaari Capital, 2017).

Incluso en el sector organizado, las ventas en línea están lejos de reemplazar a las tiendas con locales físicos. Por ejemplo, el zar del comercio minorista de la India y CEO de Future Group, Kishore Biyani, dueño de las cadenas minoristas Big Bazaar, entre otras, está apostando al desarrollo de negocios de cemento y ladrillos más colosales, como el Central en Bangalore, en vez de orientarse a las ventas en línea. Está claro que el comercio minorista en línea ha llegado para quedarse, pero los expertos de la industria creen que su participación en el mercado tiene un límite. El valor bruto de las mercancías -el parámetro preferido de los comerciantes minoristas en línea- mostró un crecimiento letárgico, mientras que los negocios con locales físicos experimentaron un crecimiento más vigoroso.

Pero el verdadero problema pasa por otro lado. En la India, el costo de adquisición de clientes en línea sigue siendo inaceptablemente alto para la mayoría de los que participan del mercado, y los líderes, como Flipkart y Snapdeal, no vislumbran proyecciones de rentabilidad en el futuro cercano. Según algunos cálculos, el gasto acumulado del comercio electrónico minorista en la India se ubicó en un valor aproximado de US\$ 10.000 millones, con una base de consumidores de alrededor de 50 millones de clientes, lo cual implica un gasto de adquisición de clientes de cerca de US\$ 200 por

persona. Claramente esto no es sostenible, aunque, en los últimos tiempos, los costos han declinado levemente. Comparar a Flipkart con la cadena minorista de locales físicos que, desde hace poco, cotiza en la bolsa, DMart, de similar tamaño y nivel de crecimiento, nos ayuda a poner todo esto en perspectiva. El margen bruto de DMart supera el 15%, mientras que el de Flipkart no llega al 6%. Además, en porcentaje de las ventas, Flipkart incurre en gastos generales que son cinco veces mayores que los de DMart. Si bien es probable que esta disparidad se atenúe con el tiempo, todavía no queda claro si la explosión del comercio electrónico es un cambio sostenible o una burbuja que explotará después de que los primeros desembolsos de financiación del capital de riesgo global se establezcan en un cómodo segundo puesto, detrás de los negocios minoristas tradicionales. Pero si ocurre esto último, la hora de la verdad sigue estando lejos de llegar -la valuación de mercado de Flipkart eclipsa a la de DMart por un estruendoso 65%-.

FINANZAS ELECTRÓNICAS

Un cambio menos estudiado, pero, quizás, igualmente palpable, que se produjo a lo largo de los últimos años y se aceleró en los últimos meses, es la digitalización de las transacciones. Los bancos -en particular los bancos privados nuevos- han tomado la iniciativa en cuanto a la prestación de servicios digitales para sus depositantes y las transferencias de dinero en línea a través de la red nacional de transferencias electrónicas de fondos (NEFT, por sus siglas en inglés) fueron cobrando popularidad gradualmente a lo largo

435%

CRECIÓ EL TRÁFICO DE PAYTM POR LA DESMONETIZACIÓN

del tiempo. No obstante, la India sigue siendo una economía donde el dinero en efectivo es muy fuerte, en la cual el 95% de las transacciones se concretan en efectivo, y la preeminencia de este medio de pago muchas veces fue señalada como la razón que subyace a la enorme economía en negro del país.

El 8 de noviembre de 2017, en un discurso transmitido por televisión que tomó por sorpresa a la nación entera, el primer ministro Narendra Modi lanzó un plan de desmonetización de los billetes de alta denominación, supuestamente, para combatir la economía en negro. El problema fue que la nueva moneda sustituta no estaba ni lista para estar disponible al público ni había cajeros automáticos designados para distribuirla. En consecuencia, con un 86% del valor circulante en efectivo retirado de la economía de la noche a la mañana, la nación enfrentó una escasez de dinero aguda. Lo que sucedió durante los dos o tres meses siguientes fue un tremendo caos, pero la participación de las transacciones digitales, sin que medie el efectivo, se disparó, en gran medida, por obligación (ver recuadro). Las implicancias de esto no fueron particularmente agradables para los sectores más pobres, ya que el ejercicio de desmonetización inclinó la balanza –sobre todo en las áreas urbanas– en favor del sector formal y en perjuicio de los sectores no organizados, que son la fuente de la ma-

yor parte de los puestos de trabajo: en la India, apenas el 10% de los trabajos pertenecen a la economía formal.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO B2B

Mientras que los sitios del B2C y de las redes sociales, así como las innovaciones financieras, acaparan gran parte de la atención de los medios referida al comercio electrónico en la India, la verdadera acción bien puede estar transcurriendo detrás de la escena en el espacio B2B. La India se inició tarde en esta área y, sin embargo, se estima que el segmento –que consiste principalmente en mercados que conectan negocios– multiplica varias veces al segmento B2C y, de acuerdo con algunas proyecciones, llegará a los 4,5 billones de rupias en 2020.

Los principales actores en este escenario son tanto locales como globales y el más prominente de estos es AmazonBusiness.in, localizado en Bangalore. Otro jugador importante, el agregador de pymes Power2SME, logró conectar a las pymes del país, que estaban infinitamente dispersas, en distintas categorías, como las de los abrasivos, adhesivos, equipos de seguridad, herramientas eléctricas, plomería, herramientas de mano, transmisión de potencia, servicios de seguridad, mecanización, suministros de oficina, motores y bombas, insumos médicos, materiales eléctricos y equipos de computación. El aspecto que resulta interesante aquí es que, comprando a granel en lugar de hacerlo a través de pedidos pequeños a las pymes individuales, Power2SME logra ganar todas esas negociaciones en las que una pyme típica suele salir perdiendo y ayudar a que luego el negocio se dis-

LA BATALLA CAMPAL POR LAS VENTAS MINORISTAS

A primera vista, parece una batalla heroica, si no un combate entre David y Goliat, el combate entre una empresa emergente de un país joven y en desarrollo con el gigante global del espacio del comercio electrónico. Flipkart, a pesar de los altibajos de su relativamente corta existencia, emergió como el líder de un puñado de minoristas del comercio electrónico de la India, el único sobreviviente, así como el que absorbió al resto del grupo, salvo Snapdeal, el número dos, que aparentemente lo único que está esperando es una mejor oferta para dejarse absorber por Flipkart. En el extremo opuesto, con una férrea determinación, se encuentra la marca que prácticamente definió el comercio electrónico a nivel mundial, Amazon, promocionando su marca como si fuese una “tienda propia de la India”.

Pero una mirada más detenida pone en cuestión estos matices nacionalistas. Porque la capacidad de Flipkart de hacerle frente o desafiar a Amazon es solo tan fuerte como los fondos de que disponga. Aquí el principal respaldo resulta ser el SoftBank de Japón, que, junto con Alibaba de China, surgió como uno de los patrocinadores clave del comercio electrónico en la India. El espacio del comercio electrónico minorista de la India es el campo de batalla donde los jugadores globales buscan extender su dominio, ya sea directamente o a través de sus representantes locales. Una puja similar se está desatando también en las calles de la India, donde el gigante global Uber lucha contra la empresa originaria de Bangalore Ola, uno de los pocos unicornios indios. Ambas están incurriendo en costos insostenibles para adquirir nuevos clientes. Y una vez más, el principal financiador es el SoftBank de Japón, así como Didi Chuxing, de China, que recientemente puso fin a las ambiciones de Uber en su país.

tribuya entre las pymes que integran la plataforma. IndustryBuying.com, Bizongo, Tolexo.com y Just Buy Live son otros nombres importantes dentro de este segmento que probablemente aún sea incipiente, con un sector manufacturero escasamente digitalizado. Recientemente, el decano de la industria india, Moglix, financiado por las inversiones de Ratan Tata y liderado por un ex empleado de Google, apareció en los titulares por haber obtenido financiamiento de la IFC y procura transformar la cadena de valor de la industria manufacturera del país. Finalmente, no deberíamos ignorar a los grandes sitios de subastas electrónicas, como Coaljunction, a través del cual el Gobierno ahora asigna los derechos relacionados con los recursos públicos,

como las minas de carbón.

Desde luego que los tres segmentos que analizamos anteriormente, B2C, las finanzas y B2B no son los únicos modelos de negocios en el espacio del comercio electrónico de la India. Hay una franja de modelos de negocios, muchas veces, versiones indias de empresas occidentales o chinas, que están poniendo a prueba su viabilidad en dicho espacio. Un ejemplo es la empresa de reembolsos y cupones CashKaro.com, una versión india de Ebates, que cuenta con 1,5 millones de consumidores y registra más de 10.000 transacciones por día. Del mismo modo, Delhivery desarrolla su negocio de provisión de servicios logísticos en la región capital del país. En otras palabras, el comercio electrónico

ya no constituye un segmento específico o un modelo de negocios, es, de hecho, toda una economía en sí misma que, lenta pero inevitablemente, va cubriendo todo el espacio.

RETOS POR SUPERAR

En varios sentidos, el mundo del comercio electrónico de la India no podría haber esperado decisiones que le brindaran más apoyo que las de la actual administración de Modi. Después de años de reformas graduales y prevalencia del sector informal, el gobierno actual no solo está poniendo el énfasis en la “India digital” como una de sus iniciativas centrales, sino que también está tomando múltiples medidas para formalizar la economía, ya sea a través de su experimento de desmonetización, como de la introducción acelerada de un impuesto sobre los bienes y servicios (GST, por sus siglas en inglés). Todas estas acciones contribuyen enormemente a los emprendimientos de comercio electrónico en varios segmentos. A estos se agregan las iniciativas para estimular a las empresas emergentes, como Startup India, que facilitan un entorno propicio y brindan diversos incentivos para dichas empresas, muchas de las cuales suelen pertenecer al sector de la tecnología y el comercio electrónico.

No obstante, en el camino hacia la expansión y profundización del comercio electrónico de la India, aún quedan otros desafíos por delante. Algunos de estos se pueden abordar, o al menos se puede intentar abordarlos, en el marco de las iniciativas como Digital India, pero, a menos que estos obstáculos o desafíos se puedan eliminar o atenuar significativamente, el comercio elec-

trónico seguirá siendo una actividad de la que participe tan solo un puñado de la población india. Los principales motores del ecosistema del comercio electrónico comprenden los siguientes seis elementos: la demografía de los usuarios de internet, la penetración de internet, la penetración de la telefonía móvil y la velocidad de los datos, los medios de pago, la logística para el despacho de los pedidos de punta a punta y el marco normativo.

Veamos ahora en qué situación se encuentra la India con respecto a otros países del BRIC según estos parámetros.

- La demografía de los usuarios de internet: este elemento desempeñó un papel importante en términos de comportamiento de los consumidores en línea. Comparada con China, Brasil y Rusia, la India tiene una mayor proporción de población joven (el 75% tiene menos de 35 años, frente a un 55%-60% en los demás países). Si no intervienen otros factores, esto implica que el usuario promedio de internet de la India tiene un poder de compra relativamente bajo. Otro desafío es la preponderancia de usuarios varones (más de 60%, frente a un 45%-52% en otros países). Las mujeres tienden a gastar más en sus consumos en línea y además comparten sus experiencias de compra con otras mujeres. Por eso, la difusión de boca en boca se reduce si la proporción de mujeres es más baja. Como en otros países, el usuario indio medio de internet vive en la ciudad, pero, de hecho, el 63% de sesgo urbano de la India es menor que el de otros países del BRIC (60%-81%) y se espera que se iguale para 2018.

- La penetración de internet: con una población de usuarios de internet que probablemente la ubique en se-

gundo lugar después de China, la India es, sin duda, un mercado potencial enorme para el comercio electrónico. No obstante, con una penetración de internet menor al 20%, frente a un 46%-59% de otros países del BRIC, todavía se trata de un mercado incipiente. El horizonte presenta desafíos aún mayores, como la velocidad de los datos y la accesibilidad económica. A fines de 2014, la velocidad de banda ancha promedio de la India era de 2 Mbps, muy por debajo de la de Brasil (3) y de la de China (3,4), por no hablar de la de Rusia (9). Menos del 8% tenía velocidades superiores a los 4 Mbps y apenas algo más del 1% podía navegar a 10 Mbps. La conexión de datos también es costosa. Los precios fijos de banda ancha en la India (3,66% del ingreso nacional bruto) fueron más elevados que los de los restantes países del BRIC (0,54%-3,54%).

- La penetración de la telefonía móvil y la velocidad de transferencia de datos: con una cifra cercana a los mil millones, la India tiene más usuarios de telefonía móvil que Brasil y Rusia juntos; y con casi tres horas y media, el uso diario de internet está prácticamente en segundo lugar después de Brasil. Sin embargo, el comercio móvil de la India, que asciende a 600 millones, es apenas la mitad del de Brasil, un quinto del de Rusia y un 0,4% del de China. Un motivo detrás de este nivel tan escaso puede ser la baja velocidad de los datos móviles. Con 1,9 Mbps, dicha velocidad es similar a la de Chile, pero menor que la de Sri Lanka (3), por no hablar de la de China (5) y otros países. Los números de la India pueden engañarnos fácilmente. Por ejemplo, hoy en día, el 50% de los teléfonos inteligentes que se venden en la India pertenecen a la categoría

más económica (menos de US\$ 100) que, típicamente, soportan alrededor de 8 GB con apenas 1,2 GB libres para aplicaciones de terceros, lo cual dificulta mucho la llegada de los vendedores B2C.

- Los medios de pago: este también es un serio obstáculo. A pesar de la desmonetización y la digitalización, las transacciones en la India se realizan principalmente en efectivo y su cobertura bancaria está muy por debajo de la de los demás países del BRIC (53%, frente a un 67%-79%), mientras que la penetración de las tarjetas de crédito es la menor de todos los BRIC (4%, frente a un 16%-32%). Asimismo, para las ventas B2C, la opción preferida es el pago contra entrega. También en Rusia la mayoría usa dinero en efectivo, pero el uso de tarjetas casi lo iguala. En Brasil, el 73% de los compradores usan tarjetas, mientras que el pago contra entrega es utilizado por apenas un 4%. En China, la opción preferida por la mayoría (85%) de los compradores virtuales es utilizar los servicios de un tercero para procesar los pagos en línea.

- La logística para el despacho de los pedidos de punta a punta: en la India, el envío de los productos sigue siendo relativamente costoso y, muchas veces, representa el 10% del valor de la transacción (un factor disuasivo de peso para los compradores en lí-

10.000

TRANSACCIONES
POR DÍA SE REALIZAN
A TRAVÉS DE
CASHKARO.COM

20

PERSONAS MANIPULAN UN PRODUCTO PROMEDIO ANTES DE QUE LLEGUE AL CONSUMIDOR

nea). La logística fragmentada y la falta de infraestructura física –en particular, fuera de las grandes ciudades– son la causa principal de este problema. Se estima que, en la India, un producto pasa por 20 manos antes de llegar al consumidor, a diferencia de las 3-4 personas involucradas en la mayoría los demás países. El almacenamiento y la automatización son pasos importantes para reducir los costos de envío y solo mejorarán a medida que se incremente el volumen. Las devoluciones constituyen otro problema importante. Los índices de devolución de productos en la India se ubican entre el 5% y el 25%, según la clase de producto, y los vendedores hacen grandes esfuerzos por que el proceso sea sencillo. En China, las nuevas reglamentaciones permiten la devolución incondicional por un período de siete días, pero el costo de esta corre por cuenta del cliente. Los terceros que proveen servicios logísticos, que constituyen el pilar del comercio electrónico minorista, como Alibaba, aún no se han establecido como una categoría independiente en la India, pero, últimamente, han empezado a surgir.

•El marco normativo: la India todavía carece de una legislación específica para el comercio electrónico. Por el contrario, China se tomó cinco años (2011-2015) para regular el mercado y va camino de aprobar una ley sobre

comercio electrónico más integral. En 2013, Brasil aprobó reglamentaciones para este tipo de comercio y Rusia tiene, desde 2014, leyes referidas a la importación específicas para el comercio electrónico. Dadas sus necesidades y características únicas, la legislación y las reglamentaciones específicas tienen una importancia crucial para catapultar al sector del comercio electrónico.

DE CARA AL FUTURO


La mayor parte de los aspectos relacionados con el comercio electrónico desafían a las convenciones. Esto se aplica a la situación de la India como a la de cualquier otro país. Hay un mercado potencial enorme, atractivo tanto para las empresas emergentes como para los aportantes de fondos, que eleva sideralmente las valuaciones. Los paralelismos con los negocios en locales físicos plantean nuevos interrogantes. En el informe de RBSA (2015), los consultores señalaron que, con una valuación que se ubica en el rango de los 600.000-650.000 millones de rupias, el líder del mercado, Flipkart, cuyas pérdidas llegan al 233% de los ingresos, estaba a la par del gigante de la ingeniería de 50 años de existencia BHEL, con ganancias por 275.000 millones de rupias acumuladas en cinco años. Valuada en 150.000 millones de rupias, la empresa Ola, que aún sopor- ta pérdidas, compite con JSW Energy, cuyo volumen de negocios asciende a 290.000 millones de rupias, con márgenes crecientes de EBITDA. Valuada en 110.000 millones de rupias, Snapdeal encuentra en Amara Raja Batteries una empresa semejante, pero de ladrillos y cemento, con ventas que

superan los 34.000 millones de rupias. ¿Son realistas y alcanzables las expectativas de crecimiento subyacentes que alimentan estas valuaciones o va la India camino de repetir en los próximos años el estallido de la burbuja tecnológica del año 2000?

Como en cualquier otro lugar, las valuaciones de las empresas de comercio electrónico de la India parecen estar basadas más en las ventas brutas (o en medidas correlacionadas con las ventas brutas) que tener algo que ver con la rentabilidad. Por consiguiente, estas valuaciones cambian con frecuencia (la mayoría de los actores aún son privados). Por ejemplo, la valuación implícita de Flipkart mostró rebotes entre US\$ 5.000 millones y US\$ 15.000 millones, dependiendo de sus acuerdos de financiamiento.

La integración y la racionalización son cursos de acción inevitables en un espacio que evoluciona de la manera en que lo hace este. El entusiasmo actual gira en torno de quién va a poder aprovechar la adquisición de Snapdeal y a qué precio. Esta acaba de rechazar una oferta de su archirrival Flipkart y ha encontrado un caballero blanco en Infibeam, la única empresa india de comercio electrónico que cotiza en bolsa, pero Flipkart está revisando su oferta. Quienes aportan los fondos, como

SoftBank y Alibaba, tienen mucha influencia en dichas decisiones, a pesar de que actualmente los principales actores tienen fuentes de financiamiento diversificadas. Si bien las empresas son indias, el capital en juego es inherentemente global y parece ser sorprendentemente paciente.

A riesgo de decir una obviedad, el espacio del comercio electrónico de la India se parece a los albores de una fuerte tormenta que está a punto de desatarse sobre un vasto terreno. Es imposible predecir cuál será el estado de cosas cuando todo se calme, si es que alguna vez se calma. Se trata de una innovación disruptiva que transforma a uno de los mercados más grandes del mundo y altera tanto el modo de vida como los medios de subsistencia de casi un quinto de la humanidad de un modo que se puede predecir a partir de tormentas pasadas en otras latitudes, pero con las suficientes particularidades específicas del país para hacer que dichas predicciones terminen siendo erróneas. Los negocios que puedan capear el temporal probablemente van a tener un gran éxito a nivel mundial, pero el viaje no será fácil. Sin embargo, esta es una aventura que ningún planificador de estrategias empresariales se puede dar el lujo de ignorar. 

NOTAS

¹ El autor es profesor y vicedecano, Jindal Global Business School, O. P. Jindal Global University, Sonapat, India.
² Hay algunas discrepancias en las estimaciones entre

distintas fuentes. Esta cifra fue extraída de Fontevecchia (7 de julio, 2014).

BIBLIOGRAFÍA

CII. 2016. *E-Commerce in India: A Game Changer for the Economy*. Nueva Delhi: CII.
EY. 2015. "India vs. BRICs: A Comparison of the E-Commerce Ecosystem". EY White Paper. Calcuta: Ernst & Young LLP.
Fontevecchia, A. "India's 243 Million Internet Users and the Mobile E-Commerce Revolution". Forbes. **7 de julio, 2014.**

Kalaari Capital. 2017. *India Internet Opportunity*. Kalaari Capital Advisors.
PWC. 2015. *Ecommerce in India: Accelerating Growth*. India: PwC.
RBSA. 2015. *The Great E-Commerce Valuation Crash of 2018?* RBSA Advisors.
Singh, S. "Flipkart-Snapdeal: Through the Looking Glass". The Quint. **30 de mayo, 2017.**

Industria 4.0

Cuando ya no importa la distancia geográfica

Christian Meniw
Cámara Indo Argentina de Comercio

Dos empresas indias que ganaron participación de mercado en la Argentina reflejan el éxito que implica apostar al desarrollo de la industria 4.0 en los negocios. El fenómeno está en plena expansión: las grandes compañías indias necesitan expandirse y ganar nuevos mercados que contribuyan a posicionar al país como la segunda mayor economía en 2050, siendo Latinoamérica un aliado estratégico que puede ofrecerle una vasta cantidad de oportunidades para generar sinergias.

Pese a los desafíos que representan el idioma o las diferencias culturales, varias empresas indias han establecido operaciones en Argentina con una inversión aproximada de US\$ 1.000 millones. Dentro de estas empresas, vale la pena analizar TCS y Bajaj como dos casos de éxito. Desde 2005, TCS atiende a empresas a nivel regional en diferentes industrias, tales como la tecnológica, financiera, bancaria, aérea, entre otras. Su presidente en la Argentina, Alberto Luis Arana, señala que la oferta de servicios ha ido ampliándose brindando soluciones avanzadas de tecnología de la información y servicios de Tercerización de Procesos de Negocios (BPO).

TCS incorporó la metodología que la empresa posee en India a través de

la Certificación de Tata CMMi 5, que es el más alto estándar de calidad de la industria. Esta certificación se asocia con tasas competitivas para valores del mercado, lo que permite que la conducción de la operación quede en manos locales, pese a que su supervisión se desarrolle en India. La clave pasa por mantener una visión a largo plazo.

En este sentido, TCS se enfoca en dos líneas de negocio, una que se centra en el desarrollo, mantenimiento de sistemas, aseguramiento de calidad; y la segunda se basa en servicios de nueva generación, movilidad, redes sociales e infraestructura. Como resultado, las empresas logran mejorar sus ingresos, su optimización de procesos y de costos y su cadena de suministro con una mayor interacción con clientes. Se

2050

SERÍA EL AÑO EN EL QUE LA INDIA SE CONVIERTA EN LA SEGUNDA ECONOMÍA DEL MUNDO



US\$ 1.000

MILLONES ES LA INVERSIÓN DE EMPRESAS INDIAS EN LA ARGENTINA

POSVENTA

ES LA CLAVE DEL ÉXITO DE LAS MOTOS ROUSER

prevé que el número de empresas que invertirán nuevos sistemas irá en aumento.

El segundo caso de éxito es el de la empresa Corven, que trabaja como socio estratégico en la Argentina de Bajaj Auto desde el año 2013. Mediante su marca Rouser, un modelo de negocio de motocicletas, han logrado un fuerte posicionamiento debido al crecimiento exponencial y sustentable. El desarrollo de un servicio de posventa de excelencia, sumado a la disponibilidad de repuestos y/o productos innovadores y de tecnología superior hacen de su empresa un referente rentable y sostenible.

Para Leandro Iraola, CEO de Corven Motors, la clave para ingresar a un mercado no solo radica en tener una excelente relación precio-producto, que permite ofrecer un producto de excelentes prestaciones con tecnología de

primer nivel a un precio competitivo, sino también en buscar el socio local adecuado que facilite el ingreso y posicionamiento inicial, lo que permite una distribución masiva del producto que alcance todos los rincones de un extenso territorio.

Cada vez son más las empresas que se animan a trabajar en mercados tan diferentes, pero la adaptación y la globalización de las empresas de India hacen que estas jueguen un papel cada vez más significativo en el comercio mundial. Su capacidad de desarrollo en *software* junto con su increíble potencial industrial hace de la India el lugar adecuado para apostar a un trabajo conjunto en áreas vinculadas a la industria 4.0.

Ante el cambio exponencial que está viviendo la industria en virtud del avance de la digitalización y todas las herramientas que traerá consigo esta Cuarta Revolución Industrial, el presidente de TCS y el CEO de Corven Motors coinciden en resaltar la gran oportunidad que ofrecen las áreas de *Internet of Things* (IoT), *Analytics*, Modelos Predictivos, *Machine Learning*, *Deep Learning*, *Fintech* o *Blockchain*. La industria 4.0 permitirá acortar enormemente las distancias físicas existentes entre los países latinoamericanos y la India. 🇮🇳



Comercio electrónico

La convergencia de los marcos regulatorios

Sanjay Kumar Mangla y Jill Atieno Juma
CUTS International

Vivimos en un mundo interdependiente. Una India aislada no es de nuestro interés.

Narendra Modi

SE ESPERA QUE EL COMERCIO ELECTRÓNICO CONTRIBUYA A ELEVAR LA PARTICIPACIÓN EN LAS CADENAS INTERNACIONALES DE VALOR Y A DISMINUIR LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN. AMÉRICA LATINA ES LA SEGUNDA REGIÓN DEL MUNDO DONDE MÁS RÁPIDO ESTÁ CRECIENDO ESTA MODALIDAD, SOLO PRECEDIDA POR ASIA Y EL PACÍFICO. EN LA INDIA EL SECTOR EXPERIMENTÓ UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL. SE ANALIZA AQUÍ CÓMO EL COMERCIO ELECTRÓNICO PUEDE AFIANZAR LA INTEGRACIÓN ENTRE LAS DOS REGIONES.

En las últimas dos décadas, se produjeron desarrollos extraordinarios en la economía digital mundial, que engendraron nuevas y mayores perspectivas para el comercio y las inversiones transfronterizas. Esto produjo una metamorfosis en la manera en que los bienes y servicios se producen, distribuyen y consumen, tanto nacional como internacionalmente. El Programa de Trabajo sobre Comercio Electrónico adoptado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) establece que “se entiende por la expresión *comercio electrónico* la producción, distribución, comercialización, venta o entrega de bienes y servicios por medios electrónicos”.

El cambio de paradigma suscitó reclamos al régimen del comercio multilateral –la OMC–, principalmente, por parte de los países en desarrollo, para que considere la inclusión del comercio electrónico como un catalizador importante de la liberalización del comercio y, en última instancia, del desarrollo socioeconómico. En la 10.ª Cumbre Ministerial de la OMC, celebrada en Nairobi en el año 2015, los países en desarrollo reiteraron la necesidad de mantener la moratoria sobre los derechos aduaneros, mientras se avanza al mismo tiempo, progresivamente, en la agenda del programa de desarrollo, que contempla recibir propuestas de los miembros acerca de cómo ir consolidando de manera formal el comercio electróni-

co dentro del sistema multilateral de comercio. Los países en desarrollo pusieron el énfasis en hacer del comercio electrónico una agenda no solo para mejorar la eficacia del comercio y los servicios transfronterizos, sino también para permitir que más países en desarrollo puedan comerciar sin obstáculos, librados de las rigurosas exigencias que muchas veces limitan el acceso de sus bienes a los mercados. Esto fue reforzado aún más durante la cumbre del G20 de 2016, en la cual se formuló una propuesta para establecer una plataforma mundial de comercio electrónico (E-World Trade Platform). Según las muchas propuestas y documentos de trabajo presentados en la OMC, el comercio electrónico, si está bien regulado, puede tener efectos positivos para las economías en desarrollo, ya que se lo ve como un factor que contribuye a las metas del crecimiento económico sostenible y a la mejora del bienestar público a través de una mayor cohesión social. El comercio electrónico se instaló hace ya bastante tiempo como un tema importante entre las economías más grandes; muestra de esto es su inclusión por parte de Estados Unidos en el ya abandonado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), que también abordó detalles más intrincados, como la protección de los datos y los derechos de propiedad intelectual. Por lo tanto, resulta imprescindible para la In-

6%

CRECIÓ EL COMERCIO
ELECTRÓNICO MUNDIAL
EN UN AÑO

día y para los demás países en desarrollo permanecer a flote en el comercio electrónico; si se lo explora bien, este puede constituir la forma más sencilla de lograr sus metas de desarrollo socioeconómico en un período relativamente breve.

Según la UNCTAD, el nivel de negocios total del comercio electrónico mundial en 2016 alcanzó los US\$ 22,1 billones (US\$ 19,9 billones correspondientes a B2B y US\$ 2,2 billones, a B2C), un 6% más que el correspondiente al año anterior. Con una mayor agilitación y mejor acceso a los mercados, el comercio electrónico va a dominar la próxima generación del comercio transfronterizo. La disponibilidad de nuevas tecnologías –como las conexiones de internet de alta velocidad, las tabletas, los teléfonos inteligentes y tantos otros dispositivos– ha contribuido mucho a potenciar el comercio transfronterizo.

“En 2014, las ventas transfronterizas en línea del segmento B2C suma-

ron US\$ 328.000 millones en todo el mundo, que equivalen al 1,4% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y al 16,9% del comercio electrónico B2C mundial. Estas transacciones involucraron a 309 millones de consumidores, es decir que el 27,1% de las personas que realizan compras en línea adquieren bienes o servicios del exterior. Se estima que, en 2020, más de 1.000 millones de personas realizarán compras transfronterizas por internet. No obstante, el comercio electrónico internacional está muy concentrado en un puñado de países: el 47% de los que realizaron compras internacionales en línea en 2013 compraron bienes o servicios en Estados Unidos; el 38%, en el Reino Unido; el 31%, en China y Hong Kong, seguidos por Canadá (17%), Australia (16%) y Alemania (13%)” (Ecommerce Foundation, 2015; en miles de millones de US\$).

El cuadro 1 muestra la facturación del comercio electrónico por región en las principales partes del mundo. De acuerdo con estos datos, la región de Asia y el Pacífico tuvo el mayor nivel de comercio electrónico entre 2013 y 2015. Si bien, en América Latina (ALC), este intercambio es bajo comparado con el de otras regiones, su tasa de crecimiento fue la segunda más alta en 2015, con respecto a la de 2014. Por lo tanto, ALC está entre los principales mercados

emergentes en el comercio electrónico, junto con la India y la región de Asia-Pacífico.

Los productos y servicios relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) son una parte esencial e integral del comercio electrónico. La India es el principal proveedor de ALC de productos y servicios relacionados con las TIC. Empresas como Tata Consulting Services han establecido un centro de distribución global en Uruguay. Las empresas indias de TIC establecidas en ALC emplean a cerca de 35.000 trabajadores latinoamericanos. Desde la perspectiva de las políticas, el comercio electrónico podría ser el mejor catalizador (aunque no el más directo) del comercio transfronterizo entre la India y ALC. Por consiguiente, en este contexto, el presente artículo es una descripción del desarrollo del comercio electrónico en la India y en ALC, específicamente centrada en tres países latinoamericanos: Argentina, Brasil y Chile. Las áreas de interés clave de este trabajo son las siguientes: el estado del sector del comercio electrónico en ambas regiones; la revisión de las distintas políticas, instituciones y estrategias que gobiernan el comercio electrónico en las dos regiones; y los desafíos y las oportunidades para una cooperación más amplia y profunda en materia de comercio electrónico entre ambas.

dencia. Tanto América Latina como la India adoptaron en distintos momentos de su historia políticas similares, que fueron modificadas por reformas liberalizadoras después de haber sufrido crisis económicas agudas (Desai, 25 de junio, 2015). Las relaciones entre la India y ALC durante la fase inicial de la independencia de ambas no fueron tan intensas, debido a la distancia geográfica que las separa y a la tensión entre sus prioridades nacionales e internacionales. No obstante, el régimen político actual de la India marcó el inicio de una nueva era de vínculos más robustos, que procuran asignarles otra prioridad a sus relaciones económicas con ALC. A raíz de esto, el comercio entre las dos regiones no solo creció significativamente, sino que también pasó a abarcar a casi todos los sectores. América Latina y el Caribe es un proveedor clave para el sector energético y de seguridad de la India, ya que este país importa cerca de un 20% del petróleo crudo desde Brasil, Colombia, México y Venezuela. Asimismo, el sector privado de la India ha desarrollado algunos proyectos de inversión en ALC.

Las relaciones entre las dos regiones se formalizaron en 1997 bajo los auspicios del programa centrado en América Latina y el Caribe, el Focus LAC Programme, cuyo énfasis primordial estaba puesto en concientizar a las organizaciones involucradas en los esfuerzos para promover el comercio –como los consejos de promoción de las exportaciones, las cámaras de comercio e industria y el Banco de Exportaciones e Importaciones (Exim Bank)–; otorgar diversos incentivos para los exportadores indios; centrarse en la región de ALC; y apuntar a los principales grupos de productos para potenciar las exportaciones indias hacia América Latina. Actualmente, el programa se prorrogó hasta 2019, con la idea de impulsar la

CUADRO 1
NIVELES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO MUNDIAL POR REGIONES (EN MILES DE MILLONES DE US\$)

REGIÓN	2012	2013	2014	2015
MUNDO	1.255,5	1.552	1.895,3	2.272,7
ASIA-PACÍFICO	392,6	567,3	822,8	1056,8
AMÉRICA DEL NORTE	411,7	482,3	572,5	644
EUROPA	411,1	452,4	446	505,1
AMÉRICA LATINA	27,3	33,2	25,8	33
MENA	11,1	14,7	21,7	25,8

Fuente: Ecommerce Foundation (2014 y 2016).

TENDENCIAS, EXPERIENCIAS
Y PATRONES

La India y ALC han forjado lazos fuertes, que se remontan a la época colonial, cuando ambas eran colonias europeas. Asimismo, las dos regiones enfrentaron problemas similares, que significaron un desafío para su desarrollo en el período posterior a la indepen-

42%

DE LAS INVERSIONES
PRIVADAS EN BRASIL
PROVIENE DE PYMES

participación de las exportaciones de productos de alta tecnología y alto valor agregado relacionados con la defensa hacia los países de ALC. Estos lazos se han expandido más allá del comercio y las inversiones a la cooperación en otras áreas, como el intercambio de conocimientos, y en otros acuerdos multilaterales, como el G20, el BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y el foro IBSA (India, Brasil y Sudáfrica). Asimismo, la India tiene Acuerdos de Comercio Preferencial (ACP) con el MERCOSUR y Chile y alcanzó el estatus de observador en la Nueva Alianza del Pacífico (NAP). Dados los acuerdos anteriores, hay una miríada de oportunidades para el comercio, las inversiones y el desarrollo de otras áreas, de los que la India y ALC pueden obtener resultados sustanciales. El comercio electrónico es una de esas áreas.

INTERCAMBIO CON VALOR AGREGADO

No hay datos disponibles de dominio público sobre el comercio electrónico transfronterizo entre la India y ALC. Además, la India no negoció ningún acuerdo transfronterizo en materia de comercio electrónico, mientras que algunos pocos países de ALC, como Chile, Colombia y Perú, incluyeron disposiciones sobre comercio electrónico en sus acuerdos con muchos otros países. No obstante, el comercio de productos

y servicios relacionados con las TIC entre la India y ALC es significativo, como puede apreciarse en el cuadro 2, y puede resultar sumamente beneficioso para impulsar el comercio electrónico transfronterizo entre las dos regiones. El cuadro revela que Brasil es el principal socio latinoamericano de la India en términos de comercio de productos y servicios relacionados con las TIC. Las exportaciones indias de TIC hacia ALC se incrementaron significativamente durante el período 2011-2013, mientras que sus importaciones mostraron un fuerte incremento durante 2010-2014.

APOYO GUBERNAMENTAL EN INDIA

“Con el impulso de un perfil demográfico joven, una creciente penetración de internet y un desempeño económico relativamente mejor, se espera que los ingresos del comercio electrónico de la India se disparen de US\$ 30.000 millones en 2016 a US\$ 120.000 millones en 2020, con una tasa de crecimiento anual del 51%, la más alta del mundo. Si bien, en términos de su base, la India quizás esté por detrás de China y otros gigantes –como Japón–, la tasa de crecimiento india está muy por encima de las del resto. Frente a una expansión anual del 51% en la India, el comercio electrónico chino está creciendo al 18%; el de Japón, al 11%; y el de Corea del Sur, al 10%” (ASSOCHAM, 8 de mayo, 2016).

La Política de Ciencia, Tecnología e Innovación de la India (2013) ha sido una fuerza vital detrás de este pujante sector del comercio electrónico. Esta política genera un entorno propicio para las innovaciones, como los pagos digitales, la logística hiperlocal, la capacitación y fidelización de clientes y la publicidad digital basados en analítica de datos. Asimismo, dio a luz una serie de

CUADRO 2
ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EN PRODUCTOS Y SERVICIOS RELACIONADOS CON LAS TIC ENTRE LA INDIA Y AMÉRICA LATINA (MILLONES DE US\$ CORRIENTES)

País/Año	EXPORTACIONES DE LA INDIA A ALC									IMPORTACIONES DE LA INDIA DESDE ALC								
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Argentina	0,64	1,45	3,52	5,90	79,04	129,7	8,04	0,63		0,08	0,72	0,15	2,83	1,23	0,08	0,00	0,05	
Belice	..	0,01	0,02	..	0,00	0,00	..	0,03		0,02	..	
Bolivia	..	0,00	0,00	0,07	2,92	1,37	0,18	0,10		..	0,00	
Brasil	4,79	10,87	15,59	24,38	22,30	13,55	9,03	7,54		1,97	4,68	4,47	18,55	11,42	3,05	20,31	39,23	
Chile	0,60	0,18	3,29	0,17	0,45	0,35	0,23	0,34		0,02	0,00	1,01	1,00	0,99	0,34	0,94	0,80	
Colombia	0,00	0,69	0,88	28,12	4,09	5,39	4,41	4,73		0,02	0,02	0,31	0,30	1,24	..	0,37	0,00	
Costa Rica	0,03	0,01	0,83	3,77	0,03	0,06	0,05	0,13		0,00	18,05	74,23	70,85	135,83	163,64	121,23	2,57	
Ecuador	0,00	0,03	0,42	1,21	1,09	0,32	0,50	0,18		0,02	0,00	0,00	0,01	0,15	0,02	0,02	0,08	
El Salvador	0,02	0,02	0,06	1,25	0,20	0,83	0,62	1,33		..	0,12	..	0,01	..	0,01	0,00	0,02	
Islas Malvinas	..	0,01	0,00	0,05	
Guatemala	..	0,04	0,29	2,42	0,10	1,12	0,89	0,89		0,01	0,08	
Honduras	0,00	0,11	0,61	0,45	0,93	1,37	0,20	0,79		..	0,01	0,44	0,44	0,19	0,00	0,07	0,01	
Nicaragua	0,09	..	0,35	0,45	0,07	0,13	0,05	0,02		0,00	
Panamá	0,02	0,11	0,27	3,11	0,22	0,40	0,43	0,25		..	0,36	..	0,05	0,05	0,00	0,00	0,01	
Paraguay	..	0,02	0,79	1,28	0,48	0,75	0,19	0,18		0,00	..	0,00	..	
Perú	0,04	1,57	4,74	2,72	1,85	0,31	0,23	0,37		0,64	..	0,02	0,59	0,02	0,02	0,00	0,00	
Surinam	0,07	0,30	0,94	0,00	0,00	0,04	0,02	0,01		0,01	0,02	0,00	..	
Uruguay	0,09	0,38	1,64	2,05	0,27	0,08	0,18	0,04		0,03	..	0,00	0,02	0,03	0,02	
Venezuela	0,07	0,07	0,53	3,18	0,45	0,03	0,00	0,60		0,00	0,01	0,15	0,15	0,02	0,00	
América Latina	6,46	15,88	34,77	80,54	114,50	155,8	25,54	18,16		2,79	23,96	80,66	94,79	151,30	167,30	143,0	42,79	

Fuente: Base de datos de la UNCTAD.

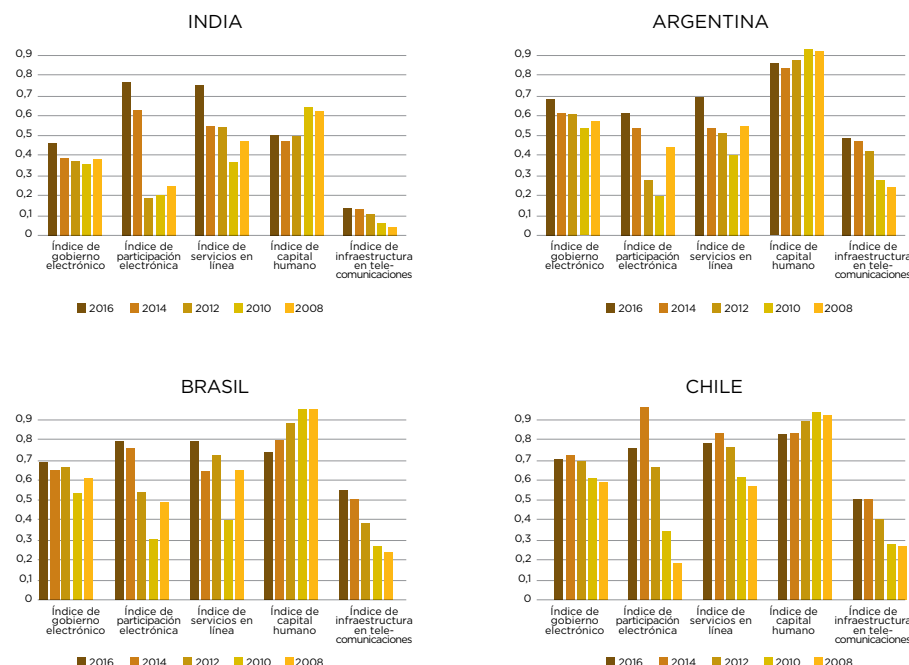
iniciativas gubernamentales promotoras, como Digital India, Start-up India y Make in India, que marcaron el inicio de una contribución muy significativa al crecimiento del comercio electrónico. La promulgación de la Ley de Tecnología de la Información (2008) constituye otro hito fundamental, ya que reconoce cuestiones emergentes, como los contratos electrónicos y la firma electrónica. El artículo 10 A de la Ley de Tecnología de la Información (2008) establece lo siguiente: “Cuando en el perfeccionamiento de un contrato, la comunicación de propuestas, la aceptación de propuestas, la revocación de las propuestas y de las aceptaciones,

según sea el caso, se expresaren de manera electrónica o por un medio de registro electrónico, dicho contrato no se considerará inaplicable solamente por el hecho de que se haya utilizado dicha manera electrónica o medio electrónico para tal fin”.

VIAJES E INDUMENTARIA EN ALC

El crecimiento proyectado del comercio electrónico en ALC se ubica cerca del 21% (TCAC, tasa de crecimiento anual compuesto); no obstante, hay variaciones entre los distintos países. Los tres principales países latinoamericana-

GRÁFICO 1
ÍNDICE DEL SECTOR ELECTRÓNICO EN LA INDIA Y PAÍSES DE ALC SELECCIONADOS



Fuente: Base de Conocimientos sobre Gobierno Electrónico de las Naciones Unidas.

nos en materia de comercio electrónico son Argentina, Brasil y Chile. En 2016, la facturación total del comercio electrónico en cada uno de los tres ascendió a US\$ 6.200 millones, US\$ 14.100 millones y US\$ 3.074 millones, respectivamente. Los productos que registraron más ventas electrónicas en estos países fueron los viajes, la indumentaria, los electrónicos y los bienes de consumo de alta rotación (FMCG) (AMI Perspectiva, 30 de junio, 2017).

Argentina tiene una industria informática muy consolidada, que le da trabajo a cerca de un millón de personas. Actualmente, el país se ubica en tercer lugar en las ventas minoristas en línea

dentro de ALC y da cuenta de cerca del 8,9% de las ventas del comercio electrónico en la región. Se espera que su participación de mercado alcance el 14,6% para 2019. El país cuenta con un marco legal, institucional y de políticas innovador y bien establecido en materia de comercio electrónico. Al igual que en Brasil, existe una Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), que representa la voz de las inversiones y las regulaciones del sector privado dentro del país. La CACE lleva adelante diversos programas de investigación y desarrollo, que han mejorado el alcance de la penetración del comercio electrónico en Argentina. También alza su voz

para que se reduzcan las barreras a las importaciones y para que se fomente el comercio electrónico transfronterizo.

Brasil es uno de los mercados más grandes de tecnología de la información (TI) de ALC y está caracterizado por una distribución prácticamente igualitaria entre los distintos segmentos de las TIC, como el *software*, el *hardware* y los servicios.

También adoptó el comercio electrónico en prácticamente todos los sectores de la economía. Su sistema legal y político vigente está bien estructurado y aborda distintas facetas del comercio electrónico, incluyendo un documento de Estrategia¹, la ley contra el ciberdelito, las regulaciones sobre los pagos en línea, las leyes de protección de los consumidores, la Cámara Brasileña de Comercio Electrónico y el portal para los consumidores, Procon².

Los principales factores que contribuyen al crecimiento del comercio electrónico en Brasil son los siguientes: la participación activa de pymes, que dan cuenta del 42% de las inversiones privadas en comercio electrónico; el incremento de los gastos en servicios bancarios mediados por TI, que explican cerca del 20% de las estimaciones del presupuesto nacional de TI; y el incremento de la demanda de indumentaria por parte de los consumidores, que representa un 18% del total de las transacciones electrónicas.

El sector del comercio electrónico chileno experimentó un crecimiento significativo en los últimos tiempos. Muchos factores contribuyeron a este incremento, entre otros, un sistema de educación avanzado, que produce graduados altamente calificados en programación y análisis de datos, y fuertes inversiones del sector público en los sectores de TI y terciarización de procesos comerciales (BPO, por sus siglas en inglés), que constituyen la columna

vertebral del espacio digital de Chile.

Los índices del sector electrónico relacionados con el gobierno electrónico³ y la participación electrónica⁴ de la India, Argentina, Brasil y Chile se muestran en el gráfico 1. Las principales características de este índice son las que se enumeran en el recuadro “Rasgos clave del comercio electrónico”.

POTENCIAR LA INTEGRACIÓN

La región de ALC tiene un sistema más estructurado y dinámico para regular el comercio electrónico que la India, pero la India está interesada en hacer que este sector sea más pujante y contribuya significativamente al PIB en el futuro.

A pesar de una fuerte voluntad política, ambas regiones enfrentan desafíos similares para desarrollar su sector de comercio electrónico, como la penetración rural, el sistema tributario, la estandarización, la ciberseguridad, la protección de los datos, la consolidación de sus pequeñas y medianas empresas, la defensa de la competencia, la protección y el bienestar de los consumidores y los incentivos mínimos. El punto de partida para la India y ALC es la brecha existente en términos de regulaciones e instituciones, aunque el sector del comercio electrónico de la India está más liberalizado, ya que permite un 100% de IED en el comercio minorista de bienes y servicios en línea⁵ (Asthana, 30 de marzo, 2016).

El mayor desafío para el comercio electrónico transfronterizo entre la India y ALC es que la India no negoció temas de comercio electrónico con ningún país de la región. A continuación, repasamos los retos más importantes para la profundización del comercio electrónico entre las dos regiones:

- Dificultades para determinar y re-

INSTITUCIONES Y REGULACIONES

India

- Proyecto de Reglamentación para la Seguridad de los Instrumentos Prepagos según las Disposiciones de la Ley de TI del año 2000.
- Ley de TI de 2008.
- Comité Asesor de Reglamentación Cibernética.
- Política Nacional de Ciberseguridad.
- Digital India.
- Start-up India.
- Make in India.

Argentina

- Ley de Protección de los Datos.
- Ley 11723, Régimen Legal de la Propiedad Intelectual.
- Ley 25326 de Protección de los Datos Personales, que incluye los delitos de fraude informático.

Brasil

- Ley contra el ciberdelito.
- Reglamentaciones para los pagos en línea.
- Leyes para la protección de los consumidores.
- Procon (Fundación de Protección y Defensa del Consumidor de Brasil), que trabaja con sus filiales en cada estado del país para regular las prácticas comerciales y los derechos de los consumidores, incluso en temas como el procesamiento de los pagos, las políticas de devolución, la transparencia de la información y cualquier otro asunto relacionado.

Chile

- Ley 19799, que regula los documentos electrónicos y la firma electrónica, publicada en 2002.
- Ley 19913, que castiga el ciberlavado de dinero.
- Policía y fiscalías especiales para investigar delitos informáticos.
- Unidad especializada sobre delitos económicos, lavado de dinero y crimen organizado, formada por distintas partes interesadas.

caudar derechos aduaneros.

· Ausencia de un marco regulatorio adecuado que rija el comercio electrónico transfronterizo.

· Alta tasa de ciberriesgo, fraudes y problemas de seguridad, por ejemplo, respecto del riesgo relacionado con los pagos. Alta tasa de fallos de los pagos en línea y poca penetración de las tar-

jetas de débito y crédito.

· Dificultades relacionadas con el cumplimiento de las normas y las obligaciones impositivas, sumadas a una ambigüedad respecto de las alícuotas tributarias aplicables.

· Restricciones aplicadas al contenido sobre la base de cuestiones de seguridad nacional y de otras políticas

públicas, que afectan mucho a los negocios en el campo de los servicios informativos, como los de los medios de comunicación y los del sector de entretenimientos.

· Cambios en los precios de los productos al cambiar de país/región.

· Complejidad de los sistemas de devoluciones y cambios, logística y logística inversa.

· En la India, la penetración de internet está fuertemente limitada al uso de las redes sociales y los compradores son más conservadores a la hora de pagar en línea por adelantado las compras que realizan por la web.

· Altos costos de captación de clientes.

· Poco conocimiento mutuo y conciencia entre los vendedores/compradores.

· Limitaciones legales para vender.

· Duración del período en tránsito poco confiable y falta de transparencia del proceso entrega.

A pesar de los desafíos mencionados anteriormente, ambas regiones han reconocido mutuamente a sus sectores de comercio electrónico como una herramienta importante para el desarrollo futuro y, por lo tanto, han iniciado la adopción/implementación de políticas y reglamentaciones para gobernar este tipo de comercio sin menoscabar la importancia de las reglas multilaterales del comercio en general. Ambas regiones deben regular y llevar a cabo las operaciones de comercio electrónico en conformidad con el marco legal del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Debido a que las dos regiones han identificado al comercio electrónico como uno de los principales impulsores de su desarrollo socioeconómico, las siguientes oportunidades deberían explorarse para lograr una integración más profunda:

· Desarrollar un marco regulatorio bilateral que aborde cuestiones relacionadas con la ciberseguridad y la protección de los datos de las transacciones transfronterizas.

· Desarrollar directrices bilaterales sobre el reconocimiento mutuo de los estándares y la armonización de los procedimientos aduaneros.

· A partir de la experiencia de ALC, la India puede considerar el establecimiento de una cámara de comercio electrónico, a fin de hacer oír la voz del sector privado y profundizar la penetración digital en los sectores rurales, ofreciéndoles una plataforma para su exposición global para, de este modo, acelerar la integración de las cadenas de valor regionales en las globales.

· Negociar una estrategia de mercado único digital India-ALC (MUD) tendiente a ampliar las oportunidades digitales para las empresas, especialmente, para las pymes, y potenciar la competitividad económica de ambas regiones.

· Colaborar para establecer un ecosistema de infraestructura inteligente bien coordinado que asegure la creación de un mercado pujante de productos y servicios inteligentes. Las actividades de colaboración probablemente abrirán un enorme mercado para las empresas en un abanico amplio de sectores más allá de la tecnología. La colaboración también tiene que centrarse en las universidades e institutos superiores de ingeniería de cada región para fomentar las actividades de investigación y desarrollo en el área de las tecnologías inteligentes. La lógica se basa en aplicar constantemente políticas y estrategias innovadoras en esta área.

· Desarrollar una estrategia integral de comercio electrónico rural, que no solo se ocupe de las complejidades económicas que entraña la transformación rural, sino que también proporcione un mapa de ruta para abordar los

RASGOS CLAVE DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

India

Crecimiento sin precedentes del índice de participación electrónica debido a la revolución en la provisión de servicios, el nuevo sistema digitalizó los procesos normativos a través de una ventanilla única.

El índice de gobierno electrónico se fue incrementando gradualmente gracias a programas insignia, como Digital India.

La infraestructura de las telecomunicaciones mostró un crecimiento lento, producto del escaso nivel de alfabetización digital, especialmente, en las áreas rurales.

Argentina

Aumento gradual del índice de gobierno electrónico y del índice de participación electrónica, a pesar de la caída registrada en el índice de capital humano en 2012.

Alto nivel del índice de capital humano, debido a que su industria de TI es una empleadora líder y, por lo tanto, tiene una sólida fuerza de trabajo.

Mejora del índice de servicios en línea, que puede atribuirse al Plan de Modernización del Estado, que promovió el desarrollo de ciudades inteligentes. Crecimiento estancado del índice de servicios en línea, debido a las barreras existentes a las importaciones en el comercio electrónico transfronterizo.

Brasil

El índice de servicios en línea experimentó un crecimiento constante, que puede deberse a los incentivos para mejorar dichos servicios.

Si bien Brasil cuenta con el sector de telecomunicaciones más grande de Latinoamérica, las tendencias sugieren que habría que prestarle más atención y que el desempeño poco satisfactorio del sector está vinculado a la recesión económica producto de los problemas económicos existentes.

El aumento del índice de participación electrónica se atribuye a iniciativas gubernamentales, como las de Democracia electrónica y Ciudadanía electrónica.

El capital humano está disminuyendo, debido, principalmente, a la caída del PIB y ulterior incremento del índice de desempleo.

Chile

Aumento relativamente estable del gobierno electrónico, atribuido a una buena coordinación institucional, transparencia y facilidad de acceso.

La Ley sobre Derecho de Acceso a la Información Pública (2008) les permitió a los ciudadanos controlar a los organismos públicos en relación con varios temas y mejorar así la participación electrónica.

El crecimiento sostenido de su índice de gobierno electrónico puede atribuirse directamente a que el gobierno chileno pasó a formar parte de la Alianza para el Gobierno Abierto (OGP, por sus siglas en inglés) y a que, más tarde, sancionó su Ley de Administración Pública (2010).

ajustes estructurales necesarios en las transacciones del mercado, creando procesos simplificados para el intercambio de información o modalidades nuevas relacionadas con la infraestructura digital indispensable para reducir las imperfecciones.

- En un comienzo, el foco puede estar puesto en lograr transacciones fluidas, ya sea a través de la creación de los antedichos procesos simplificados para el intercambio de información o las nuevas modalidades de infraestructura digital que reduzcan las imperfecciones.

- Explorar las posibilidades de desarrollo de estrategias de tributación electrónica, que traten de minimizar o abordar varios desafíos generales con los que la mayoría de los países están lidiando, como la jurisdicción de aplicación, la verificación del lugar de consumo/origen, la conservación de los datos, los requisitos para cumplir con las auditorías y la determinación del tratamiento tributario adecuado para los productos combinados, las deudas incobrables y los créditos fiscales.

- Considerar la posibilidad de introducir un programa de capacitación conjunto sobre comercio electrónico, centrado en temas relacionados con la sociedad de la información y, en particular, este tipo de comercio, similar al que llevó adelante el MERCOSUR. La idea es desarrollar nuevas capacidades y conocimientos reduciendo, al mismo tiempo, los desequilibrios entre la India y ALC.

- Potenciar el intercambio de informa-

ción y el desarrollo de capacidades sobre temas de ciberseguridad e inteligencia relacionados con la protección de los datos y los servicios y productos ilícitos.

PROFUNDIZAR LAZOS BILATERALES

El nexo común entre la India y ALC es el deseo de ambas de mejorar el desempeño de sus respectivos sectores de comercio electrónico. La clave para profundizar la integración del comercio electrónico entre estas dos regiones es la colaboración en materia de políticas y marcos normativos. Es evidente que ambas regiones han ido marcando distintos hitos en el desarrollo de este sector, de acuerdo con las necesidades de sus mercados internos, pero, de cara al futuro, será más importante desarrollar el comercio electrónico transfronterizo. Las dos regiones han realizado esfuerzos por desarrollar las políticas y la estructura institucional y legal necesarias, pero hay todavía margen suficiente para mejorar aún más en la India, dado que tiene solamente una legislación independiente que gobierna el comercio electrónico, a diferencia de la multiplicidad que tienen sus contrapartes.

Los desafíos más importantes que enfrenta este proceso de integración son los siguientes: (1) lograr una mayor penetración a través de una infraestructura de telecomunicaciones mejorada, especialmente en las áreas remotas/rurales y (2) reducir las barreras transfronterizas mejorando la ciberseguridad y propugnando el reconocimiento mutuo y la armonización de las reglamentaciones clave, como los estándares, los derechos de propiedad intelectual y los regímenes tributarios. Si bien la profundización de los lazos bilaterales es el camino ideal a seguir,

18%
DE LAS TRANSACCIONES
ABARCAN
COMPRVENTA DE
INDUMENTARIA



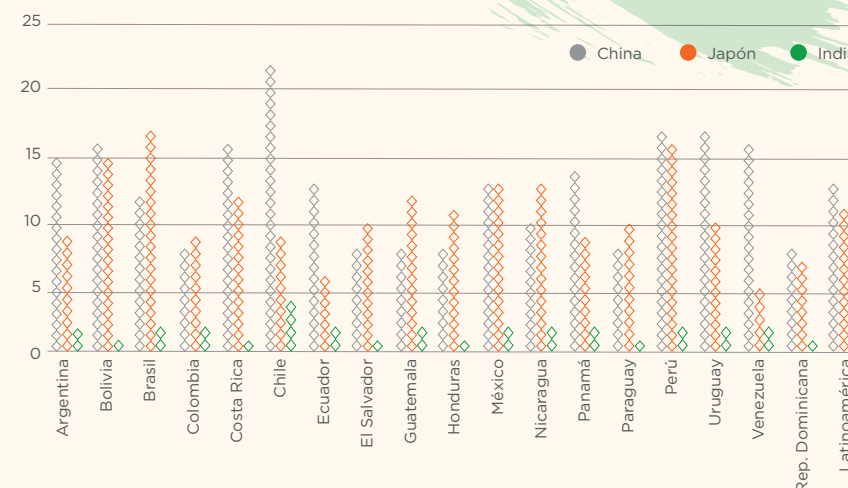
TERMÓMETRO DE OPINIÓN

LA INDIA AÚN TIENE MUCHO TERRENO QUE GANAR EN MATERIA DE PREFERENCIA EN LA OPINIÓN PÚBLICA DE LOS LATINOAMERICANOS. APENAS EL 2% DE LOS CIUDADANOS DE LA REGIÓN SE MANIFESTÓ A FAVOR DE ESTRECHAR LA RELACIÓN CON EL PAÍS ASIÁTICO DE MANERA PRIORITARIA.



PREFERENCIA DE INTEGRACIÓN

P. ¿CON QUÉ PAÍS O BLOQUE LE GUSTARÍA QUE (SU PAÍS) FORTALEZCA LOS VÍNCULOS COMERCIALES O RELACIONES INTERNACIONALES?



Fuente: INTAL-Latinobarómetro.

las reformas internas son relevantes siempre que no se pierdan de vista los objetivos socioeconómicos nacionales en esa búsqueda de liberalización a través del regionalismo. Asimismo, ambas regiones deberían tratar de reducir las barreras comerciales para potenciar el comercio transfronterizo de bienes y servicios en línea.

Basta decir que tanto una como otra región todavía tienen margen para mejorar aún más en el desarrollo de su competitividad económica, a fin de

prepararse para lo que depara el futuro a la luz de la evolución del comercio electrónico a nivel mundial. De hecho, ante la creciente marea del comercio electrónico, la pregunta clave sería la siguiente: ¿podrán América Latina y la India encontrar modalidades que les permitan sortear -o incluso superar- esa marea? Una fuerte colaboración en materia de comercio electrónico entre las dos regiones puede dar lugar a un debate más concreto acerca del comercio electrónico a nivel multilateral. 🇳🇵

NOTAS

¹Un documento vinculante dentro del marco más amplio de la planificación estratégica general del Gobierno de Brasil.

²La Fundación de Protección y Defensa del Consumidor de Brasil, que trabaja con sus filiales en cada Estado del país para regular las prácticas comerciales y los derechos de los consumidores, incluso en temas como el procesamiento de los pagos, las políticas de devolución, la transparencia de la información y cualquier otro asunto relacionado.

³Según la Base de Conocimientos sobre Gobierno Electrónico de las Naciones Unidas, el Índice de Desarrollo del Gobierno Electrónico (IDGE) es una medida compuesta de tres dimensiones importantes, a saber: la provisión de servicios en línea, la conectividad de las telecomunicaciones y la capacidad humana. Este índice muestra el desarrollo del gobierno electrónico en los países miembros de las Naciones Unidas y refleja el uso de las tecnologías de la información para promover el acceso y la inclusión de sus pueblos.

⁴El índice de participación electrónica (EPE) se deriva como índice complementario al de la Encuesta de la ONU sobre Gobierno Electrónico. Extiende la dimensión de la Encuesta, centrándose en el uso de los servicios en línea para facilitar que los gobiernos les brinden infor-

mación a los ciudadanos ("el intercambio de información electrónica", que facilita la participación al proporcionarles a los ciudadanos información pública y acceso a la información, ya sea a demanda o no), la interacción con las partes interesadas ("las consultas electrónicas", que involucran a los ciudadanos en contribuciones y debates sobre las políticas y los servicios públicos) y la participación en procesos de toma de decisiones ("la toma de decisiones electrónica", que empodera a los ciudadanos a través del codiseño de opciones de políticas y la co-producción de componentes de servicios y modalidades de entrega).

⁵El Gobierno de la India permite un 100% de IED en el comercio electrónico para aquellas empresas que sigan un modelo basado en el mercado y no en los inventarios. El primer modelo se basa en plataformas que dan lugar a que una base amplia y fragmentada de compradores y vendedores determinen los precios y realicen transacciones entre sí en un entorno eficiente, transparente y confiable. Es como un mercado abierto en el que el sitio web es el lugar de encuentro. Mientras que las últimas son un lugar donde la empresa dueña del sitio web mantiene los inventarios de los bienes que comercializa y tiene el poder de determinar el precio al cual venderá los productos.

BIBLIOGRAFÍA

AMI Perspectiva. "The Strongest E-Commerce Markets in Latin America". **30 de junio, 2017.**

ASSOCHAM. "India's E-Tailing Growing Fastest in the World, Says ASSOCHAM-Forrester Study". ASSOCHAM India. **8 de mayo, 2016.**

Asthana, S. "100% FDI in Online Retail: What Does it Mean for You and the Retailers?". Business Standard. **30 de marzo, 2016.**

Desai, R. D. "A New Era for India-Latin America Relations?". Forbes. **25 de junio, 2015.**

Ecommerce Foundation. **2014.** Latin America B2C E-commerce Report 2014. Ámsterdam: Ecommerce Foundation.

—. **2015.** Global B2C E-commerce Report 2015. Ámsterdam: Ecommerce Foundation.

—. **2016.** Global B2C E-commerce Report 2016. Ámsterdam: Ecommerce Foundation.

Kaplan, M. "Ecommerce in Latin America: Challenges, Opportunities". Practical Ecommerce. **26 de febrero,**

2015.

Kommerskollegium. **2012.** E-commerce—New Opportunities, New Barriers. Estocolmo: National Board of Trade. Kwakyi, G. "The Cross-Border Series Part 3: Landing an E-Commerce Strategy in Latin America". Search Engine Land. **28 de julio, 2015.**

Manyika, J., Bughin, J., Lund, S., et al. **2014.** Global Flows in a Digital Age: How Trade, Finance, People, and Data Connect the World Economy. McKinsey Global Institute.

OMC. **2012.** E-Commerce in Developing Countries. Opportunities and Challenges for Small and Medium-Sized Enterprises. Ginebra: WTO.

Suominen, K. **2014.** Aid for eTrade: Accelerating the Global eCommerce Revolution. Centre for Strategic and International Studies (CSIS).

UNCTADstat. **2017.** "Bilateral trade flows by ICT goods categories, annual, 2000-2015". Consultado: 4 de agosto. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=15850>.



Conectar voluntades

Una modalidad en expansión

Con más de 60 millones de operaciones cada mes, OLX lidera el segmento de comercio electrónico en India. El empresario argentino Alec Oxenford, cofundador de la firma especializada en clasificados, comparte aquí su experiencia de posicionamiento en el gigante asiático, el rol que tienen los socios locales y las ventajas que ofrece la economía india con relación a la formación de sus recursos humanos y a la cercanía de las universidades con el mercado laboral.

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL FORTALEZA DE OLX?

OLX es hoy la principal plataforma de clasificados online del mundo y está presente en más de 40 países, incluidos Argentina, Brasil, Rusia, India, Sudáfrica y el Medio Oriente. Algunos datos interesantes que reflejan nuestra dimensión pueden ser los siguientes: se publican 60 millones de anuncios mensualmente, hay 18 millones de vendedores que cada mes utilizan el sitio, se publican 52 millones de automóviles cada año y 10 millones de productos son comprados y vendidos cada mes.

¿CÓMO EVALÚA SU EXPERIENCIA DE HACER NEGOCIOS EN INDIA?

La experiencia de OLX en la India fue muy positiva. Es un país gigante con una gran singularidad cultural, pero a la vez es un país que hace un

esfuerzo significativo por simplificar la vida para el inversor extranjero. Es fácil operar con el idioma inglés, la India es un país democrático, institucional y predecible. Los resultados para OLX han sido muy buenos también. Según algunas estimaciones, hoy más de dos tercios de las transacciones de compra venta *online* C2C (entre personas) que se completan en la India lo hacen a través de OLX. Y el potencial de crecimiento esperado del mercado es todavía enorme. El mercado indio podría crecer diez veces para alcanzar los números equivalentes de otros países más maduros en actividad *online* como China o Rusia. India ya cuenta con un gran mercado interno ávido de consumir productos tecnológicos y con mucho espacio para crecer: tiene más de 330 millones de usuarios conectados *online*, 320 millones de indios accederán a internet a través del móvil este año y la penetración de internet es del 26%, mientras que en China es del 50% y en Brasil, del 59%.

60

MILLONES DE
ANUNCIOS SE PUBLICAN
CADA MES EN OLX



26%

es la penetración de internet en la India, debajo del 50% de China

¿CUÁL SERÍA SU SUGERENCIA PARA OTROS EMPRESARIOS QUE BUSCAN GANAR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO INDIO?

Que no tengan miedo. Hay un continente inmenso y lleno de oportunidades a la espera del nuevo *entrepreneur*. Para nosotros, la aventura de OLX ha sido muy gratificante. Nuestros usuarios indios son entusiastas internautas con un uso diferencial de los teléfonos celulares. El mercado indio se caracteriza por una alta tasa de adopción de nuevas tecnologías. Otra sugerencia sería contemplar una alianza con un socio local. En el caso de OLX nosotros lanzamos de la mano de Amarjit Batra, un gran talento que además había trabajado en PayPal y en eBay. India es un país de dimensiones continentales y a veces un socio local puede ayudar a entender el contexto más rápido.

¿EN QUÉ MEDIDA LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS PUEDEN CONTRIBUIR A FOMENTAR EL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA E INDIA?

40

SON LOS PAÍSES
DONDE LA COMPAÑÍA
TIENE OPERACIONES

Las nuevas tecnologías ofrecen un canal ideal para establecer lazos con la India. El país entiende la relevancia de la industria del *software* y se ha organizado muy bien en ese sentido. El sector universitario es meritocrático, competitivo y funciona en sintonía con los mercados laborales. Creo que no es difícil para los empresarios latinoamericanos explorar oportunidades en la India.

¿QUÉ TIPO DE ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS SON NECESARIAS PARA ESTRECHAR LAZOS ENTRE AMBAS REGIONES?

Nosotros no hemos utilizado el apoyo de ninguna alianza con el estado nacional o local en la India, pero sin duda, para muchos proyectos, una alianza con el estado podría ayudar, particularmente en los momentos iniciales.

¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER AMÉRICA LATINA DEL DESARROLLO DE INDIA, TANTO EN EL SECTOR DE SOFTWARE COMO EN COMERCIO ELECTRÓNICO?

En primer lugar, la importancia de una excelente integración del sector educativo con los mercados laborales. Existe un diálogo fluido entre las universidades y el mundo de las empresas. La definición estratégica de las carreras y el contenido de las asignaturas, así como los conocimientos específicos están definidos en función de su aplicabilidad al mundo laboral. 🇳🇵



Microfinanzas e inclusión social

Un aprendizaje mutuo

Katsushi Imai
Universidad de Manchester¹

Es un verdadero privilegio haber sobrellevado una vida difícil.

Indira Gandhi

SE COMPARAN AQUÍ LOS SECTORES DE MICROFINANZAS EN LA INDIA Y AMÉRICA LATINA Y SE REALIZA UN ANÁLISIS CUANTITATIVO DE DATOS DE PANEL DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS. SE CONCLUYE QUE LA CALIDAD INSTITUCIONAL Y UNA REGULACIÓN ADECUADA SON IMPORTANTES PARA MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD, Y QUE LOS MICROCRÉDITOS CONTRIBUYERON A REDUCIR LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD.

El principal objetivo de este trabajo es comparar los sectores de las microfinanzas en la India y América Latina, haciendo hincapié en extraer enseñanzas para ambas. Este estudio se basa en la revisión de la literatura reciente y en análisis cuantitativos de datos de la base Microfinance Information Exchange (MIX) sobre las instituciones microfinancieras (IMF) de la India y de 26 países latinoamericanos.

Si bien se demostró que las microfinanzas cumplen un papel en la reducción de la pobreza en la India, especialmente si el crédito se otorga para fines productivos (Imai, Arun y Annim, 2010),¹ el sector microfinanciero indio enfrenta numerosos desafíos en la actualidad. En primer lugar, a medida que la industria de las microfinanzas muestra signos de sobrecalentamiento, empeora el endeudamiento de los prestatarios de las IMF (Sharma, 30 de enero de 2017). Es decir, la industria de las microfinanzas todavía no ha aprendido cabalmente las lecciones que dejó la crisis del sector en Andra Pradesh en 2010, cuando el sobreendeudamiento de prestatarios pobres se convirtió en un problema social grave, que incluyó casos de suicidios, debido a la ausencia de regulaciones más estrictas (Mader, 2013). En segundo lugar, hay margen para desarrollar la infraestructura de soporte de la industria y las políticas y el marco legal o normativo necesario para las microfinanzas (CMFIFMR, 2006; Srinivasan, 2009). En tercer lugar, si bien el índice de pobreza es mucho más alto en la India que en

los países de América Latina,² la evidencia sugiere que los programas de microcréditos no han llegado a los sectores más empobrecidos de la India (Imai *et al.*, 2010; Puhazhendhi, 2013). Es decir, las microfinanzas pueden tener cierto efecto que incrementa la desigualdad, como sugirió Mukhopadhyay (2016), quien demostró, utilizando los datos recopilados por Banerjee *et al.* (2015) en Andra Pradesh, que el acceso al microcrédito exacerbaba la desigualdad en el consumo, aspecto que será reexaminado en el presente trabajo. En cuarto lugar, pervive también el problema de la sostenibilidad financiera de los grupos de autoayuda y las IMF. Como sostuvieron Weiss y Montgomery (2005), la mayoría de los estudios sobre las microfinanzas, tanto en Asia como en América Latina, tienden a centrarse ya sea en el impacto sobre la pobreza/alcance del proyecto o en la efectividad en términos de costos, no en ambos a la vez. Nuestro estudio trata de cerrar esta brecha, ya que investiga ambas cuestiones al mismo tiempo.

La naturaleza de las microfinanzas en América Latina –dada su diversidad a lo largo de la región– es considerablemente distinta de la de la India o del sur de Asia, y refleja la etapa de desarrollo financiero, económico y social, ya que muchos de los países latinoamericanos han logrado niveles más altos de PIB per cápita con índices de pobreza más bajos. A diferencia de lo que ocurre con las IMF del sur de Asia, las de América Latina se cen-

tran más en el desarrollo del sector de las microempresas que en la reducción de la pobreza y están más concentradas en áreas urbanas que rurales (Weiss y Montgomery, 2005). Rivera-García e Imai (2017) sugieren que, si se toman en cuenta los *shocks* relacionados con los delitos, una proporción nada despreciable de personas es vulnerable a la pobreza en México. La experiencia en la India relacionada con el uso de las microfinanzas como herramienta para reducir la pobreza puede ser de utilidad para algunos países latinoamericanos. Christen (2012) sostiene que, mientras que las IMF de América Latina crecieron y desarrollaron varias modalidades de crédito para los individuos con apoyo de la infraestructura institucional, si las comparamos con las de los países del sur de Asia, los esquemas de microahorro y microseguros no se desarrollaron completamente, ya que América Latina tiene uno de los menores niveles de índices de penetración de los depósitos de ahorro del mundo. En este aspecto, los países latinoamericanos podrían aprender de la India. Esto no necesariamente implica que los productos del microahorro o los microseguros se hayan desarrollado bien en la India (Banerjee, Duflo y Hornbeck, 2014).

A partir de los datos de la base MIX, este estudio se pregunta lo siguiente: (1) ¿cuáles son las principales diferencias que pueden percibirse entre los sectores de las microfinanzas de la India y América Latina en los últimos años, en términos de tendencias de los indicadores estadís-

ticos clave y de la función social y económica de las microfinanzas?; (2) ¿cuáles son los factores clave para lograr la sostenibilidad financiera de las IMF y reducir, al mismo tiempo, la pobreza tanto en la India como en América Latina?; (3) ¿cuáles son los desafíos clave que enfrentan las industrias de las microfinanzas en la India y América Latina?, ¿qué tipo de lecciones puede aprender Latinoamérica de la India y viceversa?

El resto de este trabajo está organizado del siguiente modo. La próxima sección compara el sector de las microfinanzas en la India y América Latina sobre la base de un repaso de la literatura, así como del análisis de los datos de la base MIX. A continuación, en la tercera sección, presentamos modelos econométricos para analizar el efecto de la calidad institucional sobre la sostenibilidad financiera (SF) de las IMF y el efecto de la SF sobre la pobreza y la desigualdad a nivel macro y sobre el alcance de las IMF. La cuarta sección presenta y examina los resultados econométricos. La última sección ofrece algunas conclusiones y sus implicancias para las políticas.

MICROCRÉDITOS

Vale la pena repasar un poco la historia y comparar los sectores de las MF de la India y de los países de América Latina. En la India, los programas de microfinanzas se desarrollaron especialmente en las áreas rurales a partir de finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, para abordar los problemas relacionados con los programas de crédito estatal, y adoptaron dos formas diferentes (Shah, Rao y Shankar, 2007), específicamente se basaron en dos modelos de microfinanzas: (1) el modelo del grupo de autoayuda (GAA), un comité de intermediación financiera con sede en cada ciudad para fomentar el ahorro y el crédito

y capacitar en lo concerniente a los principios de la autoayuda; y (2) el de las IMF, que siguió el modelo del Banco Grameen, desarrollado en Bangladesh (Mahajan y Navin, 2013). Debido a que mitigar la pobreza en las áreas rurales es la principal preocupación del país, la reducción de los índices de pobreza se estableció como el objetivo primario de las políticas desde el principio. Sin embargo, ha habido muchas tensiones entre el logro de esta meta de reducción de la pobreza o la ayuda a las poblaciones más empobrecidas y el logro de la meta de sostenibilidad financiera a medida que las IMF se fueron comercializando de manera creciente y se centraron más en las ganancias para que el negocio siguiera funcionando.

El exceso de atención a la sostenibilidad financiera de las IMF por encima de las actividades de extensión o de su función para aliviar la pobreza llevó a la crisis de Andra Pradesh en 2010. Como telón de fondo de la crisis, Mahajan y Navin (2013) señalan los problemas fundamentales de los GAA y las IMF en la India. Los GAA tuvieron que enfrentar los altos costos de organizar los grupos, ya que necesitaban muchísimos subsidios de donantes internacionales o Gobiernos estatales, lo cual condujo a un acaparamiento creciente del crédito por parte de los miembros más ricos, problemas de corrupción y disminución de las tasas de repago a la espera de condonaciones de deudas (Mahajan y Navin, 2013). Si bien las IMF con sede en Andra Pradesh crecían a tasas altas, también involucraban altos costos inherentes al modelo del Banco Grameen, que estaba basado en un préstamo anual repagable en 50 cuotas semanales iguales y necesitaba recursos humanos y capacitación y control (Mahajan y Navin, 2013). No obstante, debido a que el gerenciamiento de las IMF solamente se preocupaba por el crecimiento de las carteras de préstamos, hubo una tendencia a ignorar otros aspectos.

Desde entonces, se ha sugerido que el Gobierno debería centrarse en hacer más estrictas las regulaciones de las IMF (topes a las tasas de interés, monitoreo de las carteras, etcétera), desarrollar capacidades y mejorar su gobernanza corporativa, establecer un sistema más apropiado de monitoreo de los créditos, por ejemplo, a través de la apertura de agencias de información crediticia, y asegurar la infraestructura de soporte para las IMF, en particular, en las áreas remotas. En el nuevo modelo indio de microfinanzas, llamado “Microfinanzas 3.0”, se considera que lograr las metas sociales y financieras al mismo tiempo es esencial (Adler y Waldschmidt, 2013). A la hora de implementar un marco normativo más apropiado y mejorar la gobernanza corporativa, hay margen para que las IMF indias y los Gobiernos centrales y estatales aprendan de la experiencia de las IMF o los gobiernos latinoamericanos.

Otra cuestión importante es el diseño del programa y los productos del sector. Los programas de microfinanzas tradicionales aplicados en la India se adaptan especialmente a fin de maximizar sus efectos de reducción de la pobreza, sin comprometer la sostenibilidad financiera. Por ejemplo, Field *et al.* (2013) demostraron, por medio de un estudio de campo en la India, que los requisitos de repago de los contratos clásicos de microfinanzas, por los que los prestatarios saldan su deuda inmediatamente, desalientan las inversiones en oportunidades de negocios de alto rendimiento pero poca liquidez, porque el período de gracia de dos meses incrementa las inversiones en negocios de corto plazo y beneficios de largo plazo, pero también los índices de cesación de pagos. Feigenberg *et al.* (2014) sostuvieron, sobre la base de estos experimentos de campo, que la cantidad de reuniones de grupo de microfinanzas mejorará el capital social, lo cual es relevante cuando el grupo incluye a los clientes nuevos.

21,2%

ERA EL ÍNDICE DE
POBREZA EN LA
INDIA EN 2011

Las IMF se desarrollaron de manera diferente en los países latinoamericanos, con el foco puesto más en el sector urbano informal y en los problemas de desempleo. Comparadas con las IMF de la India, la idea de la rentabilidad comercial se abrazó desde muy temprano, en los inicios del desarrollo de las IMF, y las microfinanzas se utilizaron como la herramienta principal para desarrollar microempresas (Weiss y Montgomery, 2005). El desempeño financiero de las IMF latinoamericanas es mucho más fuerte, lo cual se vincula con la facilidad que ha habido para que tengan un enfoque comercial. Las IMF latinoamericanas eran sostenibles ya desde finales de los ochenta, y la región superó a otras regiones en las calificaciones obtenidas por las IMF, especialmente en cuanto a la satisfacción de los requisitos de inversores de capital y fondos de préstamo (Christen, 2012). En consonancia con lo que plantea este autor, nuestra investigación basada en los datos de la base MIX sugiere que, en promedio, en el período 1995-2013, el rendimiento sobre la cartera bruta (real) fue significativamente mayor para las IMF latinoamericanas (29,9%) que para las indias (13,1%), lo cual es estadísticamente significativo a un nivel del 1% (cuadro 1). El rendimiento sobre los activos en el caso de las primeras fue del 0,4%, mientras que en el de las segundas fue del -1,9% durante el mismo período (cuadro 1).

El cuadro 1 compara indicadores clave de desempeño de las IMF indias y latinoamericanas. Por ejemplo, la relación capital-activos es significativamente mayor en

las IMF de América Latina que en aquellas de la India, mientras que el coeficiente de endeudamiento muestra el patrón contrario. Por otro lado, los indicadores de costo unitario de las IMF (por ejemplo, gastos operativos/cartera de préstamos, prestatarios por empleado, costo por préstamo) son significativamente más altos para las IMF de América Latina.

Con respecto a los indicadores de alcance, la cantidad promedio de prestatarios activos es significativamente más alta en las IMF indias que en las latinoamericanas y el saldo de préstamos promedio por prestatario es menor –aunque no es estadísticamente significativo–. Esto sugiere que es más probable que los préstamos de las IMF lleguen a un rango de población más amplio en la India. La cantidad promedio de depositantes por IMF es, no obstante, mayor en las IMF de América Latina que en las de la India. Si bien el porcentaje de mujeres miembros de juntas en las IMF latinoamericanas es mayor que el de las indias, el porcentaje de prestatarias mujeres es significativamente más alto en la India que en América Latina. De modo que, en líneas generales, los indicadores de alcance de las IMF indias muestran resultados mucho mejores que los de las IMF latinoamericanas.

Christen (2012) sostiene que las IMF de los países de América Latina se encuentran rezagadas en las áreas de movilización de los depósitos, microahorros o micropréstamos. Asimismo, las microfinanzas no necesariamente sirven como herramienta para combatir la pobreza en los países latinoamericanos. Dado que sigue existiendo una proporción importante de población pobre en la mayoría de los países de América Latina, hay margen para que aprendan de la India en términos de diseño de programas de microfinanzas que se adapten mejor a las necesidades de la población pobre.

La literatura sugiere ampliamente que la normativa y las particularidades del

macronivel institucional afectan el desempeño de las IMF. Por ejemplo, utilizando datos de la base MIX para 373 IMF durante 1996-2007, Ahlin, Lin y Maio (2011) hallaron que el desempeño del país a nivel macro y su calidad institucional afectan el desempeño de las IMF. Los hallazgos de Ahlin *et al.* predijeron la crisis de Andra Pradesh, donde una de las principales causas fue la ausencia de regulaciones estrictas y gerenciamiento del sector de las microfinanzas (ver, por ejemplo, Roodman, 2013). Teniendo en cuenta este contexto, el presente estudio utilizará los datos de

la base MIX para evaluar de qué manera los estándares normativos del país o la calidad institucional afectan la sostenibilidad financiera, así como el alcance de las IMF, y la pobreza del país, tanto en la India como en los países latinoamericanos.

EL MODELO EMPÍRICO

En esta sección, a partir de los datos de MIX sobre las IMF, abordaremos los siguientes temas de investigación: (1) si la calidad macroinstitucional tiene algún

CUADRO 1
COMPARACIÓN DE INDICADORES DE DESEMPEÑO DE LAS IMF (1995-2013)

VARIABLE	AMÉRICA LATINA			INDIA			Prueba t
	N	Media	DE	N	Media	DE	
Indicadores de desempeño							
Rendimiento real sobre la cartera bruta	2911	0,299	0,2	673	0,131	0,09	21,55**
Rendimiento de los activos	3340	0,004	0,2	825	-0,019	0,28	2,36**
Ratio capital-activos	4020	0,35	0,28	1044	0,23	0,59	9,44***
Coeficiente de endeudamiento	3791	5,29	105	991	43,13	694,14	-3,22***
Indicadores de costo/eficiencia							
Gastos operativos/cartera de préstamos	3351	0,33	0,65	824	0,19	0,57	5,67**
Gastos administrativos sobre activos	2871	0,1	0,18	671	0,05	0,05	7,13***
Costo por préstamo	2527	248,41	363,2	558	18,64	20,68	14,94***
Prestatarios por empleado	3792	129,26	277,49	991	252,02	240,95	-12,73***
Cartera de riesgo a 30 días	3503	0,07	0,09	875	0,07	0,31	0
Ratio de préstamos castigados	3200	0,03	0,05	765	0,01	0,07	9,13***
Indicadores de alcance y otros							
Saldo del préstamo promedio por prestatario	3878	2155,82	40832,71	1028	264,24	3663,84	1,48
Saldo de depósitos promedio por depositante	1197	13406,03	169000	173	49,58	111,11	1,04
Cantidad de prestatarios activos	3911	37010,03	126000	1040	182000	584000	-14,32***
Cantidad de depositantes	3143	40881,21	249000	840	24753,02	1,01E+05	1,83*
Porcentaje de mujeres miembros de juntas	872	0,32	0,25	286	0,25	0,24	4,15***
Porcentaje de prestatarias mujeres	3193	0,62	0,21	918	0,94	0,17	-42,35***

Nota: *** estadísticamente significativo a un nivel del 1%; ** significativo a un nivel del 5%; * significativo a un nivel del 10%. Los valores están expresados en dólares estadounidenses en el año corriente ajustado por PPA (paridad de poder adquisitivo).

Fuente: Cálculos propios sobre datos de la base MIX.

29,9%
FUE EL RENDIMIENTO
PROMEDIO DE LA
CARTERA BRUTA DE ALC
ENTRE 1995 Y 2013

impacto sobre la sostenibilidad financiera de las IMF indias y latinoamericanas; y (2) si hay alguna relación negativa entre la sostenibilidad financiera y la reducción de la pobreza o de la desigualdad o el alcance.

Este estudio utiliza datos de panel sobre las IMF de la India y de 26 países de América Latina para el periodo 1995-2013. El panel es desbalanceado y cubre 751 IMF con 5.182 observaciones (para 6,6 años en promedio).³ La India tiene 205 IMF con 1.079 observaciones, mientras que América Latina tiene 546 IMF con 4.103 observaciones. Los datos de panel de las IMF se van a combinar con los datos de panel para el país construidos por el Banco Mundial en sus Indicadores del Desarrollo Mundial (IDM) para 2017, así como en sus Indicadores Mundiales de Buen Gobierno (IMG) para ese mismo año. Los IDM cubren los indicadores macro del país (por ejemplo, PIB per cápita), así como los de pobreza y el coeficiente de Gini, mientras que los IMG son la base de los macrodatos relacionados con la calidad institucional, como el respeto por la legalidad y la calidad del marco normativo.

Estimaremos los siguientes modelos empíricos: el *modelo 1* para estudiar los efectos de la calidad institucional sobre la sostenibilidad financiera de las IMF en la India y América Latina (modelo de efectos fijos -EF- o modelo con variables instrumentales -VI-); el *modelo 2* para estimar el efecto de la sostenibilidad financiera de las IMF sobre la pobreza o la desigualdad (modelo EF-VI); y el *modelo 3* para estimar el efecto de la sostenibilidad financiera de las IMF sobre las medidas de alcance de dichas IMF (modelo de EF). Para estimar estos modelos, se utiliza una variable ficticia sobre los países de América Latina (que adopta el valor 1 si el país es latinoamericano y 0 en caso contrario) y sus interacciones con variables explicativas seleccionadas, a fin de comparar las respuestas de las IMF indias y latinoamericanas.

Modelo 1: Efectos de la calidad institucional sobre la sostenibilidad financiera de las IMF en la India y América Latina (modelo de efectos fijos -EF- o modelo con variables instrumentales -VI-)

El primer modelo se estima ya sea a través de enfoques de EF o EF-VI, en los cuales se instrumenta la variable calidad institucional.

$$SF_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 Institución_{jt} + \beta_2 Institución_{jt} * D_j^{AL} + \beta_3 \log GLP_{ijt} + \beta_4 \log GLP_{ijt} * D_j^{AL} + \beta_5 \log GDPpc_{jt} + \beta_6 \log GDPpc_{jt} * D_j^{AL} + \beta_7 \log Crédito_Interno_{jt} + \beta_8 \log Crédito_Interno_{jt} * D_j^{AL} + \tau_t + \gamma_{ij} + e_{ijt} \quad (1)$$

donde los subíndices i , j , y t representan las IMF, los países y los años, respectivamente. Para definir la sostenibilidad financiera de las IMF (SF_{ijt}) como variable dependiente se utilizan cuatro *proxies* distintas: (1) rendimiento de los activos; (2) coeficiente de endeudamiento; (3) gastos operativos/activos; y (4) cartera de riesgo. La principal variable explicativa es $Institución_{jt}$, la calidad del macronivel institucional, es decir, (1) respeto por la legalidad, (2) estabilidad política, (3) calidad del marco regulatorio y (4) control de la corrupción. Estas variables se construyen con datos de los IMG del Banco Mundial. Se define una interacción entre $Institución_{jt}$ y D_j^{AL} , una variable *dummy*, igual a 1 si la IMF es latinoamericana, y 0 si es india. Esta variable captura cómo el efecto de la institución es distinto entre los países latinoamericanos y la India. Las otras variables explicativas son: $\log GLP_{ijt}$ (logaritmo de la cartera de préstamos bruta de la IMF); la interacción entre $\log GLP_{ijt}$ y D_j^{AL} ; $\log GDPpc_{jt}$ (logaritmo del PIB per cápita); la interacción entre $\log GDPpc_{jt}$ y D_j^{AL} ; $\log Crédito_Interno_{jt}$ (logaritmo del crédito interno del país); y la interacción entre $\log Crédito_Interno_{jt}$ y D_j^{AL} . Los efectos del tiempo son capturados por las variables *dummy* (τ_t) y, dado que la unidad del panel está al nivel de las IMF, los efectos fi-

jos de las IMF no observables se expresan como γ_{ij} .⁴ Se supone que el término de error (e_{ijt}) es independiente y está idénticamente distribuido. Los errores estándar se agrupan a nivel de los países. Como extensión, en la ecuación (1) se utiliza el enfoque de Acemoglu, Johnson y Robinson (2001), quienes definen calidad institucional a través de la variable “tasa de mortalidad del colono europeo”, considerando la posibilidad de que el marco institucional sea endógeno.⁵ Esto es necesario a raíz de la posible causalidad inversa de la eficiencia de las IMF sobre la calidad macroinstitucional. Por ejemplo, si el riesgo de cartera de las IMF es alto, el gobierno puede querer imponer regulaciones más estrictas sobre estas.

Modelo 2: Efectos de la sostenibilidad financiera de las IMF sobre la pobreza y la desigualdad (Modelo EF-VI)

1.ª etapa:

$$SF_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 Institución_{jt} + \beta_2 Institución_{jt} * D_j^{AL} + \beta_3 \log GLP_{ijt} + \beta_4 \log GLP_{ijt} * D_j^{AL} + \beta_5 \log GDPpc_{jt} + \beta_6 \log GDPpc_{jt} * D_j^{AL} + \beta_7 \log Crédito_Interno_{jt} + \beta_8 \log Crédito_Interno_{jt} * D_j^{AL} + \tau_t + \gamma_{ij} + e_{ijt} \quad (1)'$$

2.ª etapa:

$$Pobreza_{ijt} = \gamma_0 + \gamma_1 \widehat{SF}_{ijt} + \gamma_2 Institución_{jt} + \gamma_3 Institución_{jt} * D_j^{AL} + \gamma_4 \log GDPpc_{jt} + \gamma_5 \log GDPpc_{jt} * D_j^{AL} + \gamma_6 \log Crédito_Interno_{jt} + \gamma_7 \log Crédito_Interno_{jt} * D_j^{AL} + \varphi_t + \omega_t + \varepsilon_{ijt} \quad (2)$$

Cuando estimamos el efecto de la sostenibilidad financiera (SF_{ijt}) sobre $Pobreza_{ijt}$, la primera puede ser endógena debido a la causalidad inversa, es decir, a las IMF les resultaría más difícil lograr la sostenibilidad financiera en el país con mayor proporción de población pobre, ya que el riesgo de *default* tiende a ser mayor. Este modelo efectúa una estimación en dos etapas para estudiar la endogenidad que se asocia con la sos-

tenibilidad financiera. Utilizamos el índice internacional de estimación de la pobreza, ya sea basado en la línea de pobreza de US\$ 1,90 o de US\$ 3,10 por día. También utilizamos el coeficiente de Gini para examinar el efecto de la sostenibilidad financiera sobre la desigualdad del país. Las variables a nivel de las IMF, $\log GLP_{ijt}$ y $\log GLP_{ijt} * D_j^{AL}$, influyen en la sostenibilidad financiera de las IMF, pero no en la pobreza a nivel macro, y se las considera variables instrumentales apropiadas. Los efectos no observables a nivel de las IMF y los efectos por año se incluyen en ambas ecuaciones. Estas dos ecuaciones se estiman por medio del modelo EF-VI, donde los errores estándar se agrupan por país. Estamos interesados en el signo y en la significancia estadística de γ_1 , el coeficiente de (\widehat{SF}_{ijt}), que representa el efecto de la sostenibilidad financiera sobre la pobreza.

Modelo 3: Efectos de la sostenibilidad financiera sobre el alcance de las IMF (modelo de EF)

El modelo 2 no puede utilizarse para estimar el efecto de la sostenibilidad financiera sobre el alcance que tienen las IMF, debido a que $\log GLP_{ijt}$ o cualquier otra variable a nivel de las IMF afectará tanto la sostenibilidad financiera como el alcance al mismo tiempo. Para ver de qué modo se asocian las medidas de sostenibilidad financiera con las medidas de alcance, estimamos un modelo de EF, en el cual se utilizan cuatro medidas de la sostenibilidad financiera como variables explicativas para estimar las medidas de alcance ($Alcance_{ijt}$). Utilizamos (1) el préstamo promedio por prestatario y (2) el porcentaje de prestatarias mujeres como variables sustitutivas de $Alcance_{ijt}$. Si la primera es menor (o la segunda es mayor), se supone que las IMF tienen más alcance y llegarán a más personas pobres o a más mujeres y que los programas lograrán la meta original de reducción de la pobreza.⁶

$$Alcance_{jt} = \delta_0 + SF_{jt} \delta_1 + \delta_2 Institución_{jt} + \delta_3 Institución_{jt} * D_{jt}^{AL} + \delta_4 \log GDP_{jt} + \delta_5 \log GDP_{jt} * D_{jt}^{AL} + \delta_6 \log Crédito_Interno_{jt} + \varphi_t + \omega_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$

Aquí, (SF_{jt}) representa el vector de la sostenibilidad financiera y cubre las cuatro medidas. Una vez más, se controlan los efectos fijos de las IMF y el tiempo y los errores estándar se agrupan por país.

ESTIMACIÓN Y RESULTADOS

Reportamos y analizamos los resultados econométricos sobre la base de los modelos presentados en la sección anterior. Nótese que agrupamos los datos de las IMF tanto de América Latina como de la India e inferimos los efectos de pertenecer a América Latina (o a la India) sobre la base de los tamaños,

CUADRO 2
EFECTOS DE LAS INSTITUCIONES SOBRE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA. PANEL A

VARIABLES DEPENDIENTES	RENDIMIENTO DE ACTIVOS				COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO			
	Caso 1: EF	Caso 2: EF	Caso 3: EF	Caso 4: EF	Caso 5: EF	Caso 6: EF	Caso 7: EF	Caso 8: EF
Respeto por la legalidad	-0,00390 (0,0404)				26,57 (19,08)			
Estabilidad política		0,0280* (0,0138)				196,6*** (12,02)		
Calidad regulatoria			-0,0625** (0,0268)				195,2*** (24,36)	
Control de la corrupción	-0,00576 (0,0480)			0,0504 (0,0402)	-52,71* (28,93)			-268,9*** (29,67)
Respeto por la legalidad*AL						-176,6*** (20,31)		
Estabilidad política*AL		-0,0465** (0,0213)					-191,5*** (36,26)	
Calidad regulatoria*AL			0,0519 (0,0423)					
Control de la corrupción*AL				-0,0530 (0,0417)				269,7*** (26,04)
logGLP	0,0211*** (0,0010)	0,0211*** (0,0012)	0,0218*** (0,00125)	0,0201*** (0,0009)	12,78*** (0,178)	12,29*** (0,269)	11,85*** (0,378)	13,85*** (0,308)
logGDPPC	-0,244*** (0,0505)	-0,272*** (0,0519)	-0,244*** (0,0513)	-0,230*** (0,0571)	-59,47*** (18,68)	-181,5*** (22,66)	-93,20*** (16,76)	-113,3*** (18,59)
Log crédito interno	0,309*** (0,0780)	0,365*** (0,0676)	0,279*** (0,0752)	0,325*** (0,0725)	-518,9*** (54,07)	-269,4*** (37,13)	-429,9*** (28,09)	-630,3*** (53,69)
logGLP_LA	0,00477 (0,00739)	0,00525 (0,00755)	0,00387 (0,00732)	0,00589 (0,00722)	-17,48*** (4,114)	-17,10*** (4,102)	-16,23*** (3,931)	-19,09*** (4,162)
logGDPPC_LA	0,149** (0,0622)	0,181*** (0,0563)	0,155** (0,0637)	0,132** (0,0577)	105,2*** (37,49)	218,7*** (26,86)	120,7*** (27,06)	138,0*** (32,25)
Log crédito interno_LA	-0,273*** (0,0705)	-0,332*** (0,0596)	-0,242*** (0,0643)	-0,290*** (0,0662)	526,6*** (59,81)	275,5*** (43,98)	433,0*** (34,84)	639,5*** (57,09)
Constante	0,209 (0,585)	0,178 (0,539)	0,182 (0,578)	0,214 (0,572)	77,71 (234,2)	148,2 (206,0)	240,0** (111,6)	336,4** (153,2)
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por IMF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EE agrupados por país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	4.165	4.165	4.165	4.165	4.778	4.778	4.778	4.778
R cuadrado	0,033	0,034	0,033	0,033	0,008	0,009	0,009	0,009
Cantidad de IMF	703	703	703	703	729	729	729	729

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.
Fuente: Elaboración propia.

signos y significancia estadística de las variables *dummy* para América Latina y de sus interacciones. Los resultados del modelo 1 se presentan en el cuadro 2 y en el apéndice. En primer lugar, en los países latinoamericanos, un mayor respeto por la legalidad en general tiende a reducir significativamente el coeficiente de endeudamiento, ya que el estimador del coeficiente de interacción del

“respeto por la legalidad” y la variable *dummy* para América Latina es mayor que aquel para el respeto por la legalidad en sí misma (caso 5 en el cuadro 2). Si el país tiene un mayor respeto por la legalidad, el coeficiente de gastos operativos tiende a ser generalmente mayor, pero su efecto es significativo y negativo si restringimos la muestra a América Latina (caso 9). Es decir, el

CUADRO 2
PANEL B

VARIABLES DEPENDIENTES	RENDIMIENTO DE ACTIVOS				COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO			
	Caso 9: EF	Caso 10: EF	Caso 11: EF	Caso 12: EF	Caso 13: EF	Caso 14: EF	Caso 15: EF	Caso 16: EF
Respeto por la legalidad	-0,576** (0,213)				-0,330*** (0,0254)			
Estabilidad política		0,271*** (0,0537)				-0,107*** (0,0129)		
Calidad regulatoria			-0,806*** (0,188)				0,199*** (0,036)	
Control de la corrupción				0,107 (0,124)	0,377*** (0,0399)			-250*** (0,025)
Respeto por la legalidad*AL	-0,683* (0,373)					0,0798*** (0,0153)		
Estabilidad política*AL		-0,196 (0,151)					-0,16*** (0,052)	
Calidad regulatoria*AL			0,869*** (0,260)					
Control de la corrupción*AL				-0,171* (0,0969)				0,220*** (0,0285)
logGLP	-0,0980*** (0,00848)	-0,0927*** (0,00623)	-0,0968*** (0,00773)	-0,0867*** (0,00623)	-0,0328*** (0,00049)	-0,0354*** (0,00094)	-0,0389*** (0,00169)	-0,0332*** (0,000574)
logGDPPC	0,347 (0,237)	0,243 (0,262)	0,333 (0,221)	0,277 (0,233)	0,291*** (0,0486)	0,320*** (0,0566)	0,235*** (0,0542)	0,215*** (0,0497)
Log crédito interno	-0,418*** (0,147)	-0,688*** (0,232)	-0,592** (0,241)	-1,026*** (0,315)	-0,00499 (0,0779)	0,213*** (0,0697)	0,495*** (0,0833)	0,262*** (0,0734)
logGLP_LA	-0,136 (0,102)	-0,144 (0,104)	-0,137 (0,104)	-0,150 (0,105)	0,0255*** (0,00913)	0,0289*** (0,00891)	0,0329*** (0,00898)	0,0264*** (0,00885)
logGDPPC_LA	0,204 (0,203)	0,234 (0,208)	0,177 (0,189)	0,211 (0,167)	-0,395*** (0,0346)	-0,390*** (0,0373)	-0,342*** (0,0322)	-0,304*** (0,0295)
Log crédito interno_LA	0,591* (0,346)	0,862** (0,413)	0,764 (0,453)	1,193** (0,533)	-0,0326 (0,0604)	-0,250*** (0,0501)	-0,540*** (0,0624)	-0,295*** (0,0538)
Constante	-1,282 (2,754)	-0,318 (2,366)	-0,601 (2,575)	-0,224 (2,523)	0,672 (0,523)	0,199 (0,532)	0,433 (0,588)	0,375 (0,548)
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por IMF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EE agrupados por país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	4.175	4.175	4.175	4.175	4.378	4.378	4.378	4.378
R cuadrado	0,072	0,072	0,073	0,071	0,048	0,045	0,046	0,046
Cantidad de IMF	702	702	702	702	731	731	731	731

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.
Fuente: Elaboración propia.

efecto de una mayor legalidad tiene más prominencia en Latinoamérica que en la India para reducir los gastos operativos relativos de las IMF. Asimismo, el mayor respeto por la legalidad reduce la carte-

ra de riesgo, pero esto se da principalmente en la India (caso 13). El coeficiente estimado del respeto por la legalidad y la variable *dummy* de América Latina es positivo y significativo y marginal-

mente mayor que aquella del respeto por la legalidad. Si instrumentamos *Institución_{it}* por la tasa de mortalidad de los habitantes europeos sin utilizar variables *dummy* para América Latina, a fin de reducir la cantidad de variables endógenas, hallamos que el respeto por la legalidad incrementa el coeficiente de endeudamiento (caso 5) y reduce la cartera de riesgo (caso 13). En general, el respeto por la legalidad es importante tanto en la India como en América Latina, pero su papel principalmente se asocia con la reducción de la cartera de riesgo en la India y con una disminución del endeudamiento y de los gastos en América Latina.

La estabilidad política genera un aumento importante del rendimiento de los activos de las IMF, y este efecto es más pronunciado en la India que en América Latina (caso 2 del cuadro 2). No obstante, también incrementa significativamente el coeficiente de endeudamiento, así como los gastos operativos, y este efecto también es más fuerte en la India. La estabilidad política, por otro lado, reduce la cartera de riesgo, más marcadamente en la India. Podemos concluir que el impacto de la estabilidad política en términos de mejora de la sostenibilidad financiera de las IMF se observa mucho más claramente en la India que en América Latina. Los resultados del modelo de VI que se muestran en el apéndice son consistentes con los resultados del cuadro 2.

Las regulaciones más estrictas tienden a reducir el rendimiento de los activos (caso 3 del cuadro 2), incrementar el coeficiente de endeudamiento, especialmente, en la India (con un efecto significativamente menor en América Latina, como en el caso 7), incrementar el coeficiente de gastos operativos, especialmente para la India (con efectos negativos para Latinoamérica, caso 11) e incrementar la cartera de riesgo, principalmente para la India (con un efecto menor para América Latina, caso 15). El

efecto de las reglamentaciones se observa con mucha mayor claridad en la India. Por otro lado, el control de la corrupción reduce significativamente el coeficiente de endeudamiento, especialmente, en la India (caso 8), incrementa la proporción de gastos operativos para Latinoamérica (caso 12) y reduce la cartera de riesgo, principalmente para la India (caso 16). Los resultados del modelo de VI que se muestran en el apéndice respecto del control de la corrupción son ampliamente consistentes. Podemos concluir que la influencia de las particularidades institucionales es más pronunciada en la India que en los países latinoamericanos.

Respecto de los resultados de otras variables explicativas, el desarrollo financiero general del país estimado por la *proxy* basada en el logaritmo del crédito interno incrementa significativamente el rendimiento de los activos y reduce el coeficiente de endeudamiento, así como el coeficiente de gastos operativos, particularmente en la India. Por otro lado, el efecto del crédito interno para reducir la cartera de riesgo solo se observa en América Latina. Los resultados sugieren que el desarrollo financiero general es crucial para mejorar la sostenibilidad financiera de las IMF, en particular, en la India.

En el cuadro 3, aplicamos el modelo EF-VI para estimar el efecto de la sostenibilidad financiera de las IMF sobre la pobreza y la desigualdad. Aquí nos centramos en dos medidas de (*SF_{ijt}*), el rendimiento de los activos y los gastos operativos sobre la cartera de préstamos. (*SF_{ijt}*) se instrumenta por medio del logaritmo de GLP y su interacción con la variable *dummy* para América Latina. Hallamos que un incremento del rendimiento de los activos reduce significativamente la pobreza, más allá del umbral de pobreza que se elija y de la desigualdad. Por otro lado, la reducción de los gastos operativos en relación con

CUADRO 3
EFECTOS DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA SOBRE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD

VARIABLES DEPENDIENTES	Caso 1 Pobreza US\$ 1,90	Caso 2 Pobreza US\$ 3,10	Caso 3 Gini	Caso 4 Pobreza US\$ 1,90	Caso 5 Pobreza US\$ 3,10	Caso 6 Gini
2.a etapa						
Variables explicativas						
Rendimiento de los activos	-5,988** (2,926)	-13,22*** (5,024)	-9,910* (5,187)			
Gastos operativos/ cartera de préstamos				0,923* (0,517)	2,200** (1,002)	0,978** (0,471)
Legalidad	61,39*** (2,236)	77,09*** (3,780)	4,383*** (0,441)	58,01*** (1,832)	69,54*** (2,638)	4,553*** (0,418)
legalidad_LA	-58,30*** (2,403)	-73,61*** (4,006)		-54,68*** (2,093)	-65,57*** (3,054)	
Log GDPPC	-13,29*** (1,296)	-1,659 (2,115)	-14,05*** (1,335)	-14,21*** (1,288)	-3,769** (1,885)	-13,29*** (1,150)
Log GDPPC_LA	-3,099*** (1,092)	-28,09*** (1,786)		-2,076** (1,027)	-25,75*** (1,506)	
Log crédito interno	-0,226 (0,477)	0,414 (0,765)	1,789*** (0,506)	-0,616 (0,486)	-0,480 (0,781)	1,350*** (0,465)
Observaciones	2,658	2,658	2,494	2,669	2,669	2,505
R cuadrado	0,779	0,752	0,560	0,792	0,777	0,654
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por IMF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EE agrupados por país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Cantidad de IMF	478	478	406	481	481	409
1.a etapa:						
VARIABLES DEPENDIENTES VARIABLES EXPLICATIVAS	Rendimiento de los activos	Rendimiento de los activos	Rendimiento de los activos	Gastos operativos/ cartera de préstamos	Gastos operativos/ cartera de préstamos	Gastos operativos/ cartera de préstamos
Log GLP	0,0582*** (0,0151)	0,0582*** (0,0151)	0,024 (0,012)	0,0582*** (0,0151)	0,0582*** (0,0151)	0,024 (0,012)
Log GLP_LA	-0,0342* (0,0194)	-0,0342* (0,0194)	-	-0,0342* (0,0194)	-0,0342* (0,0194)	-
Legalidad	-0,1484 (0,2030)	-0,1484 (0,2030)	0,019 (0,024)	-0,1484 (0,2030)	-0,1484 (0,2030)	0,019 (0,024)
legalidad_LA	0,1677 (0,210)	0,1677 (0,210)	-	0,1677 (0,210)	0,1677 (0,210)	-
Log GDPPC	-0,5134*** (0,167)	-0,5134*** (0,167)	-0,179 (0,074)	-0,5134*** (0,167)	-0,5134*** (0,167)	-0,179 (0,074)
Log GDPPC_LA	0,3347** (0,162)	0,3347** (0,162)	-	0,3347** (0,162)	0,3347** (0,162)	-
Log crédito internet	0,0016 (0,0305)	0,0016 (0,0305)	0,002 (0,030)	0,0016 (0,0305)	0,0016 (0,0305)	0,002 (0,030)
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por IMF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EE agrupados por país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Prueba F para instrumentos excluidos						
F(2,2157)	9,35	9,35	4	9,35	9,35	4
Prob>F	0,0001	0,0001	0,0457	0,0001	0,0001	0,0457

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.

Fuente: Elaboración propia.

la cartera de préstamos conduce a una disminución tanto de la pobreza como de la desigualdad. Estos resultados sugieren que la sostenibilidad financiera de las IMF mitigará la pobreza y la desigualdad. Cabe destacar que la interacción entre la variable *dummy* para América Latina y (SF_{ijt}) no fue estadísticamente significativa y, por lo tanto, no se incluyó en el modelo. Es decir, el papel de las IMF para reducir la pobreza y la desigualdad a través de la mejora de la sostenibilidad financiera se comprobó tanto en la India como en América Latina.

Aplicamos el modelo EF-VI para estimar el efecto de la sostenibilidad financiera (SF_{ijt}) de las IMF sobre las medidas de alcance con y sin variables de control. En términos generales, esperamos que se produzca alguna compensación entre la SF_{ijt} y las medidas de alcance. Los signos esperados de los coeficientes estimados para las cuatro medidas de sostenibilidad financiera se muestran en la primera y cuarta columna del cuadro 4. Encontramos unos pocos casos en los que los resultados son consistentes con una compensación entre ambas variables. En primer lugar, si el endeudamiento de una IMF es alto comparado con su patrimonio (lo cual sugiere un menor nivel de sostenibilidad financiera), el porcentaje de prestatarias mujeres tiende a ser alto (caso 4). En segundo lugar, si la relación gastos operativos/cartera de préstamos o cartera de riesgo (a 30 días) es alta, el saldo del préstamo promedio por prestatario tiende a ser bajo (caso 1). Por lo tanto, a diferencia de lo que indica la evidencia a nivel macro en el cuadro 3, que sugiere que una mejor sostenibilidad financiera reduce la pobreza, la evidencia a nivel micro implica que la mejora de la sostenibilidad financiera puede darse a costa del alcance de los programas de microfinanzas.

CONCLUSIÓN E IMPLICACIONES DE POLÍTICA

Este trabajo compara los sectores de las microfinanzas en la India y América Latina sobre la base de una revisión de la literatura, así como de análisis cuantitativos de datos de panel de las instituciones microfinancieras (IMF). Las conclusiones y las posibles implicancias para las políticas se resumen a continuación. En primer lugar, hallamos que, en la India, la mejor calidad macroinstitucional –como el respeto por la legalidad, la estabilidad política, la calidad del marco normativo y el control de la corrupción– es más importante para incrementar la sostenibilidad financiera de las IMF. En este trabajo, la sostenibilidad financiera se estima mediante *proxies* como el rendimiento de los activos, el coeficiente de endeudamiento, el coeficiente de gastos operativos y la cartera de riesgo. Por ejemplo, un mayor respeto por la legalidad, así como la estabilidad y el control de la corrupción tienden a reducir la cartera de riesgo. Esto es consistente con estudios recientes que analizaron las causas de la crisis de las microfinanzas en Andra Pradesh, por lo que se torna crucial, para prevenir dichas crisis, contar con un marco regulatorio más estricto del sector de las microfinanzas y mejorar la gobernanza corporativa.

En segundo lugar, nuestros análisis sugieren que la mejora de la sostenibilidad financiera de las IMF reducirá la pobreza y la desigualdad a nivel nacional –tanto en la India como en América Latina–, si bien se produce cierto *trade-off* entre la sostenibilidad financiera y el alcance de cada IMF. Aunque, normalmente, es necesario prestar atención a las medidas de alcance, puede ser más importante mejorar la sostenibilidad financiera de las IMF para mitigar la pobreza y la desigualdad generales a nivel macro.⁷ Si bien hemos sugerido, basándonos en la revisión de la literatura, que América Latina podría

aprender de qué modo las IMF pueden adaptar mejor sus productos microfinancieros para llegar a las poblaciones más pobres, esto puede no resultar exitoso si no se mejora la sostenibilidad financiera. En realidad, la India podría aprender algunas lecciones de las experiencias exitosas del enfoque más comercial y de las regulaciones de las IMF en los países latinoamericanos. De modo que las enseñanzas deberían ir principalmente desde América Latina hacia la India. Sin embargo, hay margen para que los países latinoamericanos aprendan algunas lecciones de la

India en las áreas de los microahorros y los microseguros.

Finalmente, nuestros resultados sugieren que el desarrollo financiero general es crucial para mejorar la sostenibilidad de las IMF, en particular, en la India. Esto implica que, para la expansión de este sector, el desarrollo financiero general, incluido el establecimiento de una mejor infraestructura financiera, desempeña un papel muy relevante. Asimismo, es sumamente importante diseñar mejores productos y programas microfinancieros (por ejemplo, con cronogramas de pago

CUADRO 4
EFECTOS DE LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA SOBRE LAS MEDIDAS DE ALCANCE

VARIABLES DEPENDIENTES	Signo esperado si existe una compensación (casos 1 y 2)	Saldo del préstamo promedio por prestatario (caso 1)	Saldo del préstamo promedio por prestatario (caso 2)	Signo esperado si existe una compensación (casos 3 y 4)	Porcentaje de prestatarias mujeres (caso 3)	Porcentaje de prestatarias mujeres (caso 4)
Rendimiento de los activos	Positivo	-106,1 (175,7)	-185,6 (172,5)	Negativo	0,0178 (0,0332)	0,0209 (0,0342)
Coeficiente de endeudamiento	Negativo	0,0352*** (0,0111)	0,00263 (0,00301)	Positivo	6,52e-07 (5,80e-07)	2,57e-06*** (3,99e-07)
Gastos operativos/cartera de préstamos	Negativo	-51,04** (23,97)	-17,55 (21,51)	Positivo	0,00125 (0,00326)	0,00130 (0,00363)
Cartera de riesgo a 30 días	Negativo	-140,9** (56,93)	28,82 (71,57)	Positivo	-0,0146 (0,0166)	-0,0244 (0,0184)
Legalidad			1,045* (509,8)			-0,119** (0,0463)
legalidad_LA			-1,583** (716,0)			0,162*** (0,0439)
Log GDPPC			692,9 (1105)			0,00761 (0,0321)
Log GDPPC_LA			1,845** (812,7)			0,0198 (0,0556)
Log crédito interno			184,7 (1,539)			0,151*** (0,0474)
Log crédito interno_LA			110,9 (1,895)			-0,158** (0,0572)
Log GLP			18,94 (24,44)			-0,00514*** (0,00180)
Log GLP_LA			335,7*** (63,49)			-0,00141 (0,00640)
Año_1996		458,5 (302,6)	-21,513** (8,514)		-0,0868* (0,0423)	-0,0293 (0,0335)
Constante		1,084*** (361,3)			0,785*** (0,0493)	0,590 (0,368)
Efectos fijos por año		Sí	Sí		Sí	Sí
Efectos fijos por IMF		Sí	Sí		Sí	Sí
EE agrupados por país		Sí	Sí		Sí	Sí
Observaciones		3,856	3,856		3,516	3,516
R cuadrado		0,077	0,108		0,024	0,043
Cantidad de IMF		676	676		654	654

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.

Fuente: Elaboración propia.

más flexibles, más reuniones grupales, etcétera) para poder alcanzar ambas metas,

la sostenibilidad financiera y la reducción de la pobreza, especialmente la India. 

NOTAS

¹ Correo electrónico: Katsushi.Imai@manchester.ac.uk.
² Los estudios recientes basados en ensayos controlados aleatorizados (ECA) muestran resultados dispares. Banerjee *et al.* (2015) aplicaron ECA a nivel de distrito a un grupo que participaba de un programa de microcréditos en Hyderabad y hallaron que el consumo, la salud o el empoderamiento de las mujeres no aumentaban significativamente, mientras que las inversiones y los beneficios mejoraban como resultado de la participación en el programa. Field, Martinez y Pande (2015) mostraron, sobre la base de distintos ECA en Ahmedabad, en Gujarat, que el acceso a las microfinanzas aumentaba los índices de participación femenina en la fuerza de trabajo y la participación de las mujeres en el ingreso de los hogares, aunque tenía un impacto insignificante sobre el ingreso total del hogar.
³ En 2011, el índice de pobreza de la India, calculado sobre la base de US\$ 1,90 por día (a PPA de 2011), llegaba al

21,2%, mientras que en los países de Latinoamérica era del 6% (Indicadores del Desarrollo Mundial, 2017).
⁴ Esto se reducirá a entre 703 y 729 IMF con 4.165-4.788 observaciones, dependiendo de la especificación.
⁵ También estimamos el modelo de efectos aleatorios. La elección del modelo de efectos fijos está guiada por la prueba especificación de Hausman.
⁶ Debido a la restricción de tamaño, no se presenta la ecuación preliminar utilizando para estimar *Institución_{it}*, por medio de la variable indicada. Los resultados pueden consultarse en el apéndice.
⁷ Como las medidas de sostenibilidad financiera no están instrumentadas, los resultados se deben interpretar con cautela.
⁸ Si reemplazamos las medidas de sostenibilidad financiera por medidas de alcance en el modelo 2 (en el cuadro 3), esto último no es estadísticamente significativo en la ecuación de la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. A. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation". *American Economic Review*. 91 (5): 1369-1401.
Adler, M. y Waldschmidt, S. 2013. "Microfinance 3.0'- Perspectives for Sustainable Financial Service Delivery". En: D. Köhn, editora. *Microfinance 3.0*. Berlín Heidelberg: Springer.
Ahlín, C., Lin, J. y Maio, M. 2011. "Where Does Microfinance Flourish? Microfinance Institution Performance in Macroeconomic Context". *Journal of Development Economics*. 95 (2): 105-120.
Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. *et al.* 2015. "The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation". *American Economic Journal: Applied Economics*. 7 (1): 22-53.
Banerjee, A., Duflo, E. y Hornbeck, R. 2014. "Bundling Health Insurance and Microfinance in India: There Cannot be Adverse Selection if There is No Demand". *The American Economic Review, Papers and Proceedings*. 104 (5): 291-297.
Christen, P. A. 2012. "Microfinance in Latin America". Borrador preparado para el Seminario Internacional sobre Microfinanzas en China y América Latina, 1 y 2 de noviembre de 2012. Banco Popular de China y Banco Interamericano de Desarrollo/Fondo Multilateral de Inversiones. Hainan, China.
CMFIFMR (Centre for Micro Finance at Institute for Financial Management and Research). 2006. *Microfinance in India: Current Trends and Challenges*. Chennai: Centre for Micro Finance Research.
Feigenberg, B., Field, E., Pande, R. *et al.* 2014. "Do Group Dynamics Influence Social Capital Gains among Microfinance Clients? Evidence from a Randomized Experiment in Urban India". *Journal of Policy Analysis and Management*. 33 (4): 932-949.
Field, E., Martinez, J. y Pande, R. 2015. "Access to Microfinance, Female Empowerment and Fertility in Urban

India". Documento de trabajo.
Field, E., Pande, R., Papp, J. *et al.* 2013. "Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship among the Poor? Experimental Evidence from India". *American Economic Review*. 103 (6): 2196-2226.
Imai, K. S., Arun, T. y Annim, S. K. 2010. "Microfinance and Household Poverty Reduction: New Evidence from India". *World Development*. 38 (12): 1760-1774.
Mader, P. 2013. "Rise and Fall of Microfinance in India: The Andhra Pradesh Crisis in Perspective". *Strategic Change*. 22 (1-2): 47-66.
Mahajan, V. y Navin, T. 2013. "Microfinance in India: Lessons from the Andhra Crisis". En: D. Köhn, editora. *Microfinance 3.0*. Berlín, Heidelberg: Springer.
Mukhopadhyay, J. P. 2016. "Microfinance and Consumption Inequality: Evidence from a Randomized Controlled Trial in Andhra Pradesh, India". *The Journal of Developing Areas*. 50 (2): 269-291.
Puhazhendhi, V. 2013. *Microfinance India: State of the Sector Report 2012*. Thousand Oaks: SAGE Publications Inc.
Rivera-García, V. e Imai, K. 2017. "The Effects of Crime Risks on Household Total Income in Urban Mexico". Borrador. The University of Manchester.
Roodman, D. 2013. "Armageddon or Adolescence? Making Sense of Microfinance's Recent Travails". En: D. Köhn, editora. *Microfinance 3.0*. Berlín, Heidelberg: Springer.
Shah, M., Rao, R. y Shankar, P. V. 2007. "Rural Credit in 20th Century India: Overview of History and Perspectives". *Economic and Political Weekly*. 42 (15): 1351-1364.
Sharma, S. "India's Microfinance Industry Showing Signs of Overheating, Again". *Livemint*. 30 de enero, 2017.
Srinivasan, N. 2009. *Microfinance India: State of the Sector Report 2009*. Los Angeles: SAGE.
Weiss, J. y Montgomery, H. 2005. "Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America". *Oxford Development Studies*. 33 (3-4): 391-416.

CUADRO APÉNDICE ESTIMACIÓN DE VI

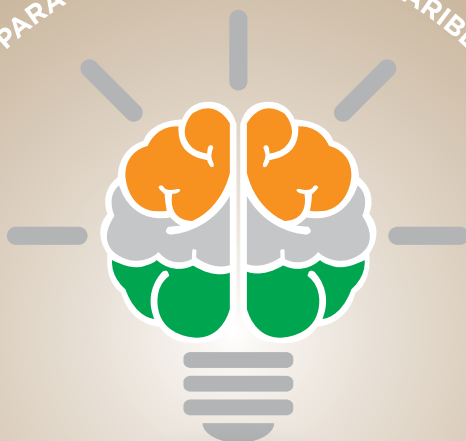
VARIABLES	RENDIMIENTO DE ACTIVOS				COEFICIENTE DE ENDEUDAMIENTO			
	Caso 1: IV	Caso 2: IV	Caso 3: IV	Caso 4: IV	Caso 5: IV	Caso 6: IV	Caso 7: IV	Caso 8: IV
Respeto por la legalidad	-0,0736 (0,0936)				996,1** (388,3)			
Estabilidad política		-0,0279 (0,0354)				337,3*** (124,9)		
Calidad regulatoria			-0,0495 (0,0628)				709,8*** (272,2)	
Corrupción				-0,0663 (0,0843)				758,2*** (287,2)
Log GLP	0,0196*** (0,00256)	0,0203*** (0,00240)	0,0189*** (0,00297)	0,0217*** (0,00299)	12,67** (6,152)	7,842 (5,351)	17,43** (7,011)	-1,266 (6,108)
Log GDPPC	-0,158*** (0,0301)	-0,135*** (0,0248)	-0,136*** (0,0243)	-0,160*** (0,0311)	67,44 (110,8)	-267,0*** (74,92)	-193,8*** (67,04)	-24,35 (82,64)
Log crédito interno	0,0396*** (0,0147)	0,0335*** (0,0125)	0,0453** (0,0194)	0,0315** (0,0128)	-79,94 (48,76)	0,157 (38,30)	-159,8** (70,01)	26,45 (41,28)
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por IMF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EE agrupados por país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	4.077	4.077	4.077	4.077	4.707	4.707	4.707	4.707
R cuadrado	0,016	0,022	0,019	0,017	-0,130	-0,019	-0,093	-0,067
Cantidad de IMF	626	626	626	626	675	675	675	675

VARIABLES	RATIO DE GASTOS OPERATIVOS				CARTERA DE RIESGO			
	Caso 9: IV	Caso 10: IV	Caso 11: IV	Caso 12: IV	Caso 13: IV	Caso 14: IV	Caso 15: IV	Caso 16: IV
Respeto por la legalidad	-0,140*** (0,014)	-0,145*** (0,012)	-0,137*** (0,016)	-0,152*** (0,015)	-0,0335*** (0,0066)	-0,0177*** (0,0038)	-0,0459*** (0,0079)	0,00520 (0,0054)
Estabilidad política	0,342 (0,427)				-1,215*** (0,272)			
Calidad regulatoria		0,128 (0,159)				-0,368*** (0,0615)		
Corrupción			0,229 (0,285)				-0,790*** (0,160)	
Log GLP				0,303 (0,377)				-0,818*** (0,150)
Log GDPPC	0,554*** (0,132)	0,456*** (0,117)	0,451*** (0,120)	0,574*** (0,147)	0,00146 (0,0689)	0,358*** (0,0423)	0,363*** (0,0520)	0,0173 (0,0543)
Log crédito interno	0,102 (0,0686)	0,133** (0,0569)	0,0768 (0,0896)	0,143** (0,0585)	0,0939*** (0,0342)	-0,00546 (0,0192)	0,189*** (0,0461)	-0,0594*** (0,0230)
Efectos fijos por año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos por IMF	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EE agrupados por país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	4.089	4.089	4.089	4.089	4.274	4.274	4.274	4.274
R cuadrado	0,043	0,051	0,046	0,049	-0,972	-0,102	-0,622	-0,319
Cantidad de IMF	627	627	627	627	639	639	639	639

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.
Fuente: Elaboración propia.

INTAL-LAB

UN ESPACIO DE ENCUENTRO PARA LA CO-CREACIÓN
DE IDEAS INNOVADORAS EN INTEGRACIÓN Y COMERCIO
PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



EL INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE INAUGURA EL **INTAL-LAB**, UN ESPACIO PARA REIMAGINAR JUNTOS EL FUTURO DE LA REGIÓN. EXPERTOS MUNDIALES, HACKATONES, RALLIES DE INNOVACIÓN, EXPERIMENTOS DE CROWDWORKING, SEMINARIOS, DESIGN THINKING Y MUCHO MÁS, COMO MODO DE FOMENTAR INTELIGENCIA COLECTIVA QUE MEJORE VIDAS EN LOS GRANDES TEMAS DE LA INTEGRACIÓN Y EL COMERCIO REGIONAL.



WWW.IADB.ORG/INTAL

INTEGRACIÓN & COMERCIO

#43
diciembre
2017

Más de treinta expertos de la India y América Latina imaginan el futuro de la cooperación entre ambas regiones. La integración Sur-Sur luce como un camino ineludible hacia la diversificación exportadora y como un factor clave de equilibrio en la gobernanza global.

Las oportunidades que ofrece la industria 4.0, las sinergias en producción agrícola, en el sector automotriz y la economía naranja, las nuevas cadenas de valor, el comercio electrónico y las microfinanzas, son algunos de los temas analizados en este informe.

A partir de propuestas concretas sobre cómo avanzar en negociaciones comerciales, facilitar la inversión y el intercambio, y profundizar los lazos diplomáticos, los especialistas reunidos por el INTAL-BID invitan a fortalecer una alianza clave para el desarrollo de las economías latinoamericanas.

