

Un puente entre América Latina y la India

Políticas para profundizar
la cooperación económica



Un puente entre América Latina y la India

Políticas para profundizar
la cooperación económica

**Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo**

Un puente entre América Latina y la India: políticas para profundizar la cooperación económica / Paolo Giordano, Cloe Ortiz de Mendívil, Viswanath Jandhyala, Akshay Dutta; coordinador, Paolo Giordano. p. cm. — (Monografía del BID ; 722)

Incluye referencias bibliográficas.

1. India-Commerce-Latin America. 2. India-Foreign economic relations-Latin America. 3. Latin America-Commerce-India. 4. Latin America-Foreign economic relations-India. 5. Investments, Indian-Latin America. 6. Investments, Latin American-India. 7. Exports-India. 8. Exports-Latin America. I. Giordano, Paolo. II. Ortiz de Mendívil, Cloe. III. Jandhyala, Viswanath. IV. Dutta, Akshay. V. Banco Interamericano de Desarrollo. Sector de Integración y Comercio. VI. Export-Import Bank of India. VII. Serie.

IDB-MG-722

JEL Codes: F02, F1, F10, F15

Key Words: India, América Latina, Comercio, Integración, Exportaciones, Inversión

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2019 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento – No Comercial – Compartir Igual (CC-IGO 3.0 BY-NC-SA) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/igo/legalcode>) y puede reproducirse para cualquier fin no comercial, sea como obra original o como cualquier obra derivada, siempre que se le otorgue el reconocimiento respectivo al BID y que las obras derivadas estén sujetas a una licencia que prevea los mismos términos y condiciones que la licencia aplicable a la obra original. El BID no es responsable de los errores contenidos en obras derivadas ni en omisiones respecto a las mismas y no garantiza que dichas obras derivadas no infrinjan derechos de terceros.

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.

<http://www.eximbankindia.in>

La publicación de las investigaciones del Exim Bank tiene por objeto difundir los hallazgos de los estudios de investigación llevados a cabo en el Exim Bank. Los resultados de estos estudios pueden resultar de interés para los exportadores, los responsables de políticas, los empresarios industriales y las agencias de promoción de las exportaciones, así como para otros investigadores. No obstante, las opiniones expresadas no necesariamente reflejan el punto de vista del Exim Bank. Si bien se ha tenido especial cuidado en asegurar la autenticidad de la información y los datos, el Exim Bank no asume responsabilidad alguna por la autenticidad, exactitud o completitud de dicha información.



El presente documento es producto de una iniciativa conjunta del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Banco de Exportaciones e Importaciones de la India (Exim Bank).

La iniciativa fue desarrollada bajo la supervisión general de Fabrizio Opertti, Gerente del Sector de Integración y Comercio del BID, y de David Sinate, Director General del Grupo de Investigación y Análisis del Exim Bank. La supervisión técnica estuvo a cargo de Mauricio Mesquita Moreira, Asesor Económico Principal del Sector de Integración y Comercio (BID).

El informe fue coordinado por Paolo Giordano, Economista Principal del Sector de Integración y Comercio (BID), y redactado en colaboración con Cloe Ortiz de Mendívil, Consultora del Sector de Integración y Comercio (BID), el Dr. Viswanath Jandhyala, Gerente Principal del Grupo de Investigación y Análisis (Exim Bank) y Akshay Dutta, Subgerente del Grupo de Investigación y Análisis (Exim Bank).

El equipo agradece la colaboración de Vanlalruata Fanai, Director General Adjunto del Exim Bank, y de Sailesh Prasad, Representante Residente del Exim Bank en Washington D.C., así como las contribuciones analíticas de Martín Cicowiez y Ana Basco, la asistencia en la investigación por parte de María del Rosario Plazas y los comentarios de Ziga Vodusek del BID.

Silvia Badilla apoyó al equipo en la producción y difusión de la publicación. La traducción al español del original en inglés fue realizada por María Inés Martiarena. Graziela Flor y Word Express realizaron los trabajos de diseño y aplicación del diseño gráfico, respectivamente.

Prólogo

La cooperación entre la India y América Latina no ha alcanzado su potencial y ninguna de las dos partes puede asumir semejante costo. El centro de gravedad de la economía mundial se ha desplazado hacia el este y la integración de la región con Asia ha alcanzado niveles sin precedentes. No obstante, los flujos de comercio e inversiones con la India no han seguido el mismo ritmo.

Para América Latina, estrechar lazos con la economía de mayor crecimiento en el mundo representaría un gran salto en su recorrido hacia la internacionalización. Asimismo, nuestra vasta dotación de recursos naturales y la complementariedad de nuestros husos horarios para la provisión de servicios globales constituyen un activo estratégico para la India.

Como sugiere este informe, existe un enorme potencial no explotado en materia de comercio y una miríada de oportunidades para el sector privado. No obstante, la tarea de acercar a las empresas de dos regiones tan distantes no resulta sencilla. Para tal efecto, el desarrollo de un marco institucional eficaz y de redes empresariales es crucial.

El BID está profundamente comprometido en hacer de la India parte de nuestra prosperidad futura. Esperamos que este informe, elaborado en conjunto con el Exim Bank, contribuya a generar un intercambio de ideas respecto a las alternativas de políticas que se abren a futuro y sea un paso hacia una cooperación Sur-Sur para un porvenir más próspero.

Fabrizio Opertti
Gerente del Sector de Integración y Comercio
Banco Interamericano de Desarrollo

La India y América Latina se erigen como dos de los principales motores del crecimiento económico mundial y deben aprovechar los beneficios de una colaboración más cercana. Frente a los desafíos cada vez mayores que plantea la economía global, la diversificación de los socios comerciales y el acceso a nuevos mercados han pasado a ser prioritarios para ambas regiones.

América Latina tiene una fuerza de trabajo joven, formada y calificada, y es rica en reservas de recursos naturales y agrícolas. Debido a su creciente fortaleza industrial y manufacturera y a las mejoras continuas en la facilidad para hacer negocios, cada vez cobra mayor importancia como un destino para las inversiones. Por su parte, la India ofrece numerosas oportunidades para la cooperación, el comercio y las inversiones con países socios de América Latina.

Para el Exim Bank, América Latina siempre ha sido una región fundamental para promover y apoyar el comercio y las inversiones bilaterales. Como institución aliada para promover el desarrollo económico en América Latina, el Exim Bank ha puesto en marcha diversos programas y actividades.

Es mi deseo que este informe publicado por el BID y el Exim Bank represente una contribución significativa al acervo de conocimiento sobre la materia y sirva como material de referencia para los responsables de políticas, los empresarios y los académicos.

David Rasquinha
Director General
Banco de Exportaciones e Importaciones de la India

Índice

	Resumen ejecutivo	8
I	¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?	12
II	¿A cuánto ascienden los costos del comercio?	34
III	¿Cuánto puede aumentar el comercio bilateral?	42
IV	Alternativas de políticas: ¿Qué se puede hacer?	56

Resumen ejecutivo

El surgimiento de Asia como superpotencia comercial ha sido, hasta ahora, uno de los fenómenos económicos más notables del siglo XXI. Los flujos de comercio e inversiones entre las dos regiones han explotado, impulsados por la complementariedad entre las dotaciones de factores de América Latina y el Caribe (ALC) y las necesidades de importación de una región como Asia, que sufre una escasez de recursos naturales significativa.

En este contexto, aún no se ha materializado plenamente el potencial existente entre ALC y la India. Para medir la importancia de esta alianza basta con observar que, en 2018, el PIB combinado ascendió a 8,4 billones de dólares y que su población acumulada alcanzó los 2000 millones. No obstante, las relaciones económicas entre ALC y la India se encuentran en un estadio incipiente y existen enormes oportunidades aún por explorar para el comercio, las inversiones y la cooperación.

El objetivo de este informe, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Exportaciones e Importaciones de la India (Exim Bank), es discutir las perspectivas para los flujos bilaterales de comercio e inversiones entre ALC y la India, señalar las oportunidades de negocios más importantes y delinear los rasgos de un marco institucional adecuado para aprovechar los beneficios de una mayor cooperación. Este estudio aborda cuatro interrogantes fundamentales y pone de relieve las siguientes conclusiones:

¿En qué situación estamos? Con intercambios bilaterales cercanos a los 40 000 millones de dólares, el comercio actual sigue centrado en apenas un puñado de productos. Sin embargo, a lo largo de las últimas décadas el comercio se ha multiplicado por veinte y las inversiones bilaterales han ido en aumento. Aunque algunas empresas pioneras de cada una de las dos regiones hayan empezado a manifestar historias de éxito, los gobiernos no han acompañado este proceso con el diseño de la infraestructura regulatoria necesaria para una integración mayor.


¿Cuál es el potencial? La elevada complementariedad económica entre los dos subcontinentes es un muy buen augurio. Se estima que a mediano plazo, si se implementase un conjunto de reformas

orientadas a reducir los costos comerciales, las exportaciones de ALC a la India podrían crecer un 42 %, mientras que las exportaciones indias hacia la región podrían hacerlo un 46 %. A valores corrientes, dicha expansión comercial representa 7600 millones y 8600 millones de dólares, respectivamente. La materialización de este potencial podría provenir no solo de la facilitación del comercio entre socios ya establecidos, sino también del descubrimiento de nuevos mercados.

¿Dónde están las oportunidades comerciales? Para el sector privado existe una multitud de oportunidades comerciales por explotar. Una estimación conservadora de los productos complementarios ubica la frontera de expansión de las exportaciones bilaterales en 68 800 millones y 262 800 millones de dólares para ALC y la India, respectivamente. Sorprendentemente, los flujos actuales están muy por debajo de esta medida de la frontera comercial, ya que solo alcanzan un 32 % en el caso de ALC y un 5 % en el de la India.

¿Qué pueden hacer los gobiernos? Los funcionarios gubernamentales disponen de un amplio abanico de instrumentos de política para reducir los costos de hacer negocios entre ALC y la India. El incremento de la cobertura de los acuerdos de comercio e inversiones, el avance en la implementación de medidas de facilitación del comercio, el desarrollo de actividades de promoción comercial proactivas y focalizadas, el impulso de inversiones en infraestructura y la promoción de reformas en el sector logístico representan pilares clave de una estrategia exitosa. Al mismo tiempo, la profundización de la cooperación técnica y el desarrollo de redes de negocios e interpersonales contribuirían enormemente al acercamiento de los dos subcontinentes.

A lo largo de los últimos años, ALC y la India han reconocido su influencia creciente en la economía mundial y los beneficios que podrían obtener si se forjasen vínculos comerciales entre ambas regiones. Teniendo en cuenta la enorme distancia geográfica y cultural que las separa, el apoyo activo de instituciones financieras de desarrollo como el BID y el Exim Bank podría contribuir a acortar la curva de aprendizaje y a posicionar a los dos subcontinentes en una vía más rápida hacia una prosperidad compartida.



¿Cuál es
el estado de
la relación entre
ALC y la India?

Las relaciones económicas entre América Latina y el Caribe (ALC) y la India están creciendo a un ritmo acelerado¹. Una comparación con China y otras naciones asiáticas sugiere que todavía existe un potencial enorme para avanzar en la expansión y la diversificación. No obstante, para que esto suceda el marco institucional que rige dichas relaciones tiene que evolucionar apropiadamente. Este capítulo describe las tendencias de los flujos bilaterales de comercio e inversiones y caracteriza la infraestructura regulatoria subyacente con el fin de señalar las principales oportunidades de expansión.

Comercio

Durante las dos últimas décadas, el comercio entre ALC y la India se ha multiplicado por veinte, pasando de 2000 millones de dólares a 39 000 millones entre 2000 y 2018². Los flujos bilaterales empezaron a despegar en 2004 y alcanzaron un pico de 45 000 millones de dólares en 2014. A pesar de una caída transitoria en 2009, el comercio se expandió a una tasa promedio anual de 25,6 % en el periodo comprendido entre 2004 y 2014 (Gráfico 1). Mientras que las exportaciones indias hacia la región fueron creciendo hasta alcanzar los 16 000 millones de dólares en 2018, las exportaciones de ALC a India ascendieron a 22 700 millones de dólares, siguiendo los vaivenes de los precios de los productos básicos, en particular el del petróleo.

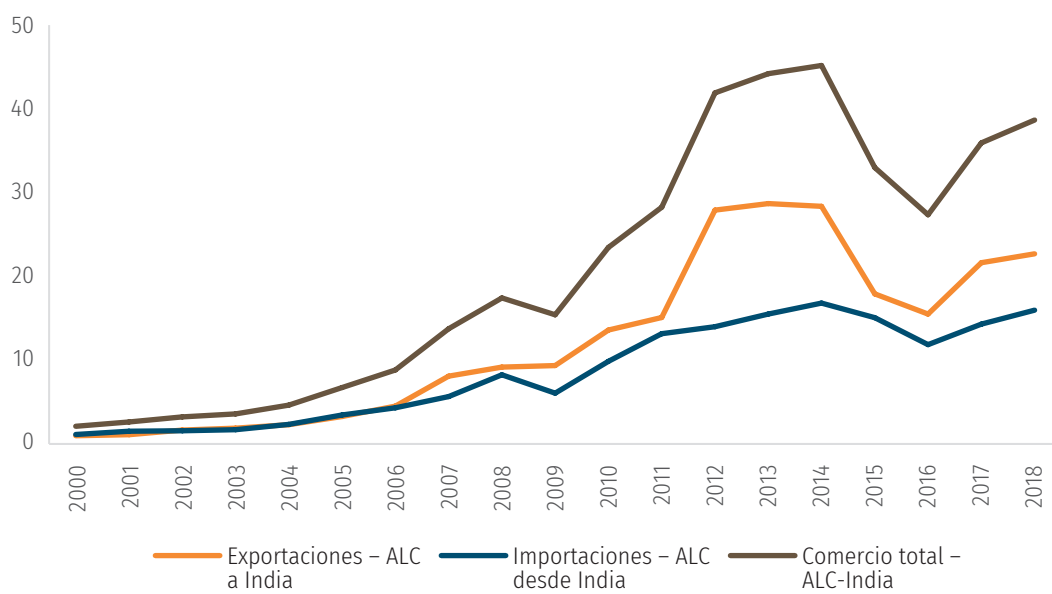
Dentro de Asia, India emerge como un mercado clave para ALC. Las exportaciones hacia la India ya han superado a aquellas destinadas a Japón y Corea y se ubican apenas por detrás de las que se dirigen a los diez miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en conjunto (21 000 millones, 17 700 millones

1 Para un diagnóstico preliminar véase Moreira, M. (2010), India: Oportunidades y desafíos para América Latina, BID. Para un conjunto amplio de opiniones más recientes del sector institucional, privado y académico véase INTAL (2017), LATINDIA: El futuro de la cooperación de India y América Latina, BID.

2 Si bien la importancia del comercio de servicios es innegable —especialmente para la India—, debido a la falta de datos de fuentes oficiales este informe se centra, principalmente, en el comercio de bienes.

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES ENTRE ALC Y LA INDIA
(Miles de millones de dólares, 2000–2018)



Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de la Dirección de Estadísticas Comerciales (DOTS) del FMI.

Nota: El comercio total se calcula como la suma de las exportaciones y las importaciones. Los valores pueden estar subestimados, dado que las exportaciones de ALC desde zonas francas no están incluidas en algunos países. Los datos de 2018 son estimados.

y 27 500 millones de dólares en 2018, respectivamente)³. Cabe destacar que hasta 2008 la India ocupó el último lugar entre estos cuatro mercados asiáticos, pero desde entonces ha ido escalando posiciones debido a una tendencia al alza del volumen de las exportaciones de petróleo. En cambio, las importaciones de ALC provenientes de la India han ido a la zaga de las de otros competidores asiáticos. Los envíos hacia ALC desde la ASEAN, Corea y Japón llegaron a 49 600 millones, 30 700 millones y 34 400 millones de dólares, respectivamente.

3 La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) incluye a Birmania, Brunéi Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam. Papúa Nueva Guinea, que actualmente es un país observador, no está incluido en las estadísticas.

A pesar de este auge, el comercio entre ALC y la India sigue condensado en un puñado de países. En 2018, Venezuela, México y Brasil representaron dos tercios de los envíos totales de ALC hacia el gigante asiático (31 %, 21 % y 17 %, respectivamente). En el año 2000, los principales actores eran diferentes y la concentración aún mayor, ya que Argentina, Brasil y Chile sumaban más de cuatro quintos del total (45 %, 30 % y 13 % de las exportaciones de ALC hacia la India, respectivamente). Las exportaciones indias hacia ALC también están relativamente concentradas en términos de destinos. En 2018, México y Brasil absorbieron el 29 % y el 28 % de las exportaciones de la India hacia ALC, seguidos por Colombia y Chile con el 7 % y el 6 %.

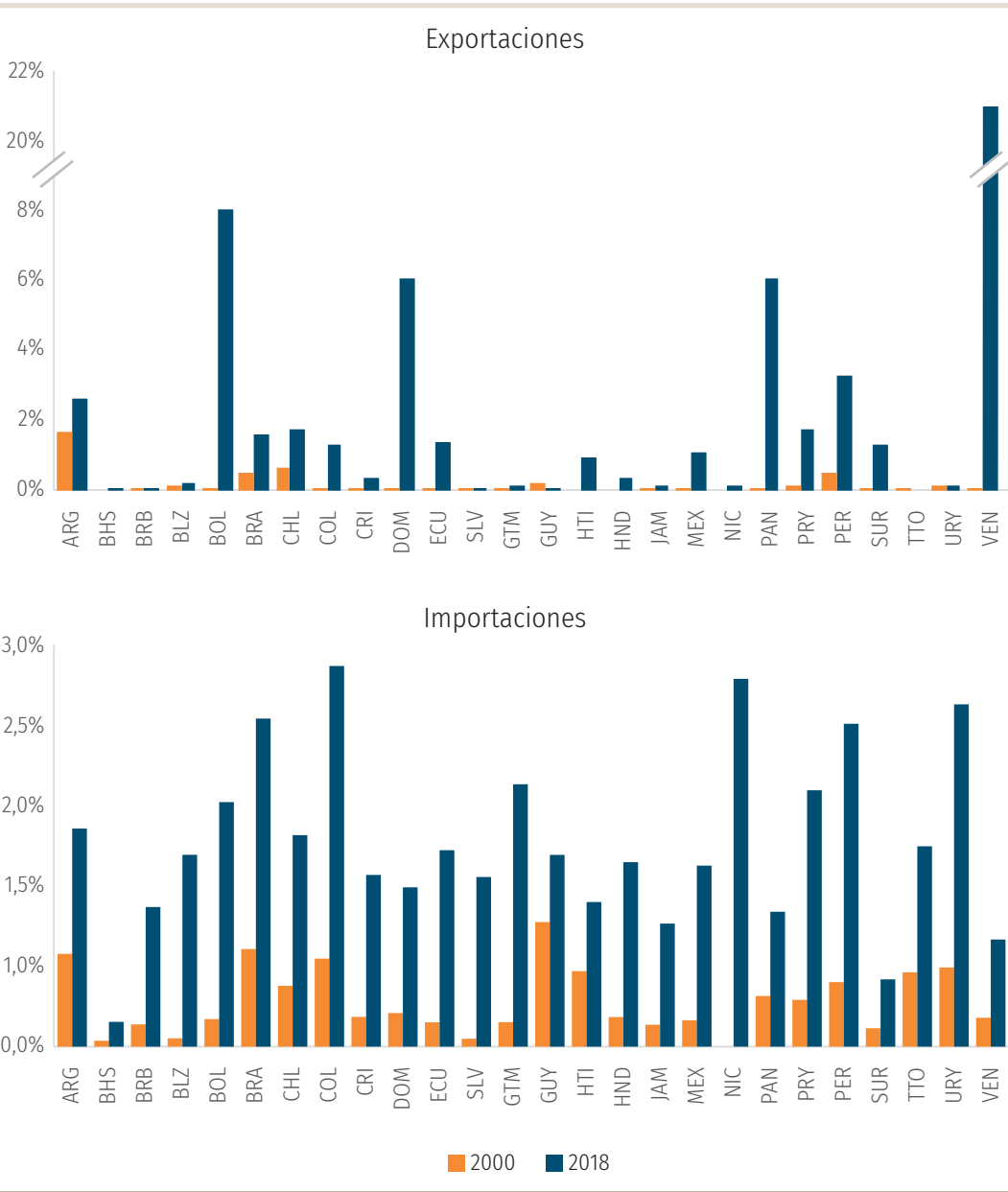
Sin embargo, muchos países latinoamericanos y caribeños están comerciando cada vez más con la India. En 2018 Venezuela destinó a la India el 21 % de sus exportaciones, fundamentalmente petróleo, y le siguieron Bolivia y la República Dominicana con un 8 % y un 6 % de sus ventas externas, principalmente de oro (Gráfico 2, panel superior). Para 13 países de ALC el mercado indio representa más del 1 % de sus exportaciones, mientras que en el año 2000 esto solo sucedía en el caso de Argentina. Por otro lado, aunque aún escasa, la participación promedio de las importaciones de ALC desde la India dio un salto desde 0,3 % hasta 1,3 % durante el mismo periodo. Colombia, Nicaragua y Uruguay registran las participaciones más altas en las importaciones, con un predominio de las compras de hierro o acero, tejidos y productos químicos, respectivamente (Gráfico 2, panel inferior).

El comercio entre ALC y la India cuenta con espacio para crecer a través de la diversificación⁴. Las exportaciones de ALC a la India están fuertemente concentradas en productos extractivos, que representaron el 72 % de las exportaciones en 2017. Los productos agrícolas siguieron con un 19 %, mientras que las manufacturas industriales apenas sumaron un 9 %. Esta estructura se contrapone a

4 Los productos están agrupados en tres grandes categorías: productos agrícolas, que incluyen los bienes agrícolas primarios y sus manufacturas; extractivos, que incluyen los minerales primarios y sus manufacturas, así como los combustibles y la energía; y las manufacturas industriales.

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

GRÁFICO 2: PARTICIPACIÓN POR PAÍS DE ALC EN EL COMERCIO TOTAL CON LA INDIA
(Porcentaje, 2000 y 2018)



Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de DOTS/FMI.
Nota: La participación representa el peso del comercio con la India en el comercio total de cada país de ALC.

la composición de las exportaciones de ALC al mundo. Si se excluye México, que sesga el patrón de especialización regional debido a su integración industrial con Estados Unidos, sobresalen los productos agrícolas y extractivos, con un 39 % cada uno, seguidos por las manufacturas industriales, con un 22 %. Llama la atención que en las dos últimas décadas, mientras las exportaciones de ALC hacia el mundo pasaron a centrarse en los productos agrícolas, los envíos a la India estuvieron principalmente impulsados por los productos extractivos, en particular por el petróleo.

En tanto, en las exportaciones de la India hacia ALC dominan unas pocas manufacturas industriales, que representaron el 85 % de las exportaciones totales hacia ALC en 2017, mientras que los productos extractivos participaron solo con el 11 %. La composición de las exportaciones de la India al mundo, si bien está dominada por las manufacturas industriales, se encuentra más diversificada. Estas últimas suman 51 % del total de envíos, los productos extractivos 35 % y los productos agrícolas 14 %.

Estos patrones sugieren que la India y ALC cuentan con potencial para posicionarse en sus respectivos mercados tal y como lo hacen en otras partes del mundo. Considerando las diez subpartidas más comerciadas, es evidente que el comercio entre ALC y la India aún se limita a unos pocos productos, mayoritariamente de naturaleza extractiva. Esto es notorio en el caso de ALC, donde dos productos (petróleo y cobre) representaron más de la mitad de las exportaciones a la India en 2017 y los principales cinco productos sumaron más del 80 % del total (Cuadro 1). Las exportaciones de petróleo, cuyos envíos se despachan mayoritariamente desde Venezuela, México y Brasil, representan un significativo 42 % del total. El cobre, que cuenta con el 12,8 % de las exportaciones totales, es exportado principalmente por Chile, Perú y Brasil. Este producto está seguido por el oro que envían Perú, Bolivia y la República Dominicana, con un 12,1 % del total. Entre los productos agrícolas sobresale el aceite de soja, cuya participación es del 11,2 %, con ventas provenientes principalmente de Argentina, pero también de Brasil y Paraguay. Las manufacturas industriales apenas suman un 3,1 % del valor de

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

CUADRO 1: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ALC A LA INDIA
(Porcentaje, 2017)

Producto	Categoría de producto	Participación	Participación acumulada
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, crudos	Extractivas	42,0 %	42,0 %
Minerales de cobre y sus concentrados	Extractivas	12,8 %	54,7 %
Oro, no monetario, en bruto (excluido en polvo)	Extractivas	12,1 %	66,8 %
Aceites vegetales, aceite de soja y sus fracciones	Agricultura	11,2 %	78,0 %
Azúcar de caña	Agricultura	4,2 %	82,1 %
Aparatos de transmisión y recepción	Manufacturas	1,5 %	83,6 %
Aparatos telefónicos o telegráficos, n.c.o.p.	Manufacturas	1,1 %	84,7 %
Oro, semilabrado	Extractivas	0,7 %	85,4 %
Minerales de hierro y sus concentrados, no aglomerados	Extractivas	0,6 %	86,0 %
Policloruro de vinilo	Manufacturas	0,6 %	86,6 %

Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de la Base para el Análisis del Comercio Internacional (BACI) del Centro de Estudios Prospectivos e Información Internacional (CEPII).

Nota: Los productos están definidos a un nivel de desagregación de 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA) 1996. Las categorías de productos están definidas en la nota al pie 4. Los datos completos para calcular las exportaciones por categoría de producto están disponibles únicamente hasta 2017.

las exportaciones, porcentaje mayoritariamente explicado por los dispositivos de transmisión y recepción vendidos por México.

De hecho, en el caso de varios países de ALC, las exportaciones hacia la India están frecuentemente restringidas a un producto dominante. A modo de ejemplo, en 2017 el petróleo representó el 100 % de las ventas de Venezuela a la India y el 65 % de las de México. El oro copó el 99 % de las exportaciones de Bolivia y el 71 % de las de Perú. Asimismo, el 94 % y el 86 % de los embarques que salieron de Paraguay y Argentina, respectivamente, correspondieron a aceite de soja.

La India exporta hacia ALC una canasta de bienes más diversificada, en la cual las primeras diez subpartidas representan un tercio de las ventas totales hacia la región (Cuadro 2). Destacan las manufacturas industriales, entre las que los

CUADRO 2: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE LA INDIA A ALC
(Porcentaje, 2017)

Producto	Categoría de producto	Participación	Participación acumulada
Vehículos automotores para el transporte de personas (1)	Manufacturas	18,0 %	18,0 %
Medicamentos	Manufacturas	3,5 %	21,5 %
Motocicletas de cilindrada superior a 50 cm ³ pero inferior o igual a 250 cm ³	Manufacturas	2,1 %	23,6 %
Hilados de filamentos sintéticos (excepto el hilo de coser) de poliésteres texturados	Manufacturas	2,0 %	25,7 %
Aluminio, en bruto	Extractivas	1,8 %	27,4 %
Insecticidas	Manufacturas	1,5 %	28,9 %
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	Extractivas	1,2 %	30,1 %
Fungicidas	Manufacturas	1,1 %	31,2 %
Politereftalato de etileno	Manufacturas	0,9 %	32,2 %
Vacunas para la medicina humana	Manufacturas	0,8 %	33,0 %

Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de BACI (CEPII).

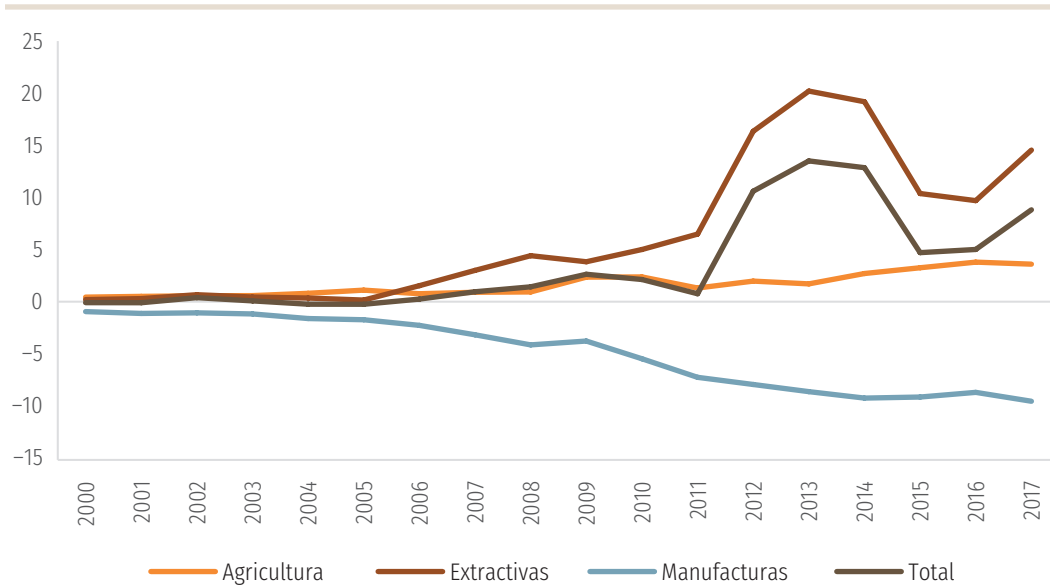
Nota: Los productos están definidos a un nivel de desagregación de 6 dígitos del SA 1996. Las categorías de productos están definidas en la nota al pie 4. Los datos completos para calcular las exportaciones por categoría de producto están disponibles únicamente hasta 2017. (1) Incluye tres subpartidas: vehículos automotores para el transporte de personas de cilindrada inferior o igual a 1000 cm³; superior a 1000 cm³ pero inferior o igual a 1500 cm³; y superior a 1500 cm³ pero inferior o igual a 3000 cm³.

vehículos automotores representan el 18 % (de los cuales México recibe un 66 %, Chile un 9 % y Perú un 7 %). En segundo lugar, los medicamentos agregan un 3,5 % a las exportaciones totales hacia ALC (Brasil representa un 27 %, Chile un 11 % y Venezuela un 7 %). Con respecto a los productos extractivos, en la lista de los primeros diez solamente aparecen el aluminio en bruto, con un 1,8 % de las exportaciones totales (México importa un 57 %, Brasil un 26 %, y Colombia un 12 %) y el petróleo no crudo, con un 1,2 % (del cual un 30 % se envía a México, un 25 % a Argentina y un 17 % a Uruguay).

La concentración de los flujos comerciales también explica la evolución de la balanza comercial bilateral. En 2017, el superávit comercial de ALC con la India alcanzó los 9000 millones de dólares

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

GRÁFICO 3: BALANZA COMERCIAL DE ALC CON LA INDIA POR CATEGORÍA DE PRODUCTO
(Miles de millones de dólares, 2000–2017)



Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de BACI (CEPII).

Nota: Las categorías de productos están definidas en la nota al pie 4. Los datos completos para calcular las exportaciones por categoría de producto están disponibles únicamente hasta 2017.

(Gráfico 3). No obstante, el resultado neto estuvo principalmente impulsado por la tendencia creciente de las importaciones de petróleo por parte de la India que, a su vez, se amplificó por las fluctuaciones cíclicas del precio del crudo. De hecho, los flujos comerciales de productos no extractivos están significativamente equilibrados. ALC muestra un superávit creciente en productos agrícolas, mientras que la India cuenta con un superávit en manufacturas industriales.

Inversiones

Como sucede con el comercio, los flujos de inversión extranjera directa (IED) entre ALC y la India todavía no alcanzan niveles comparables con los que se registran en otros países asiáticos, aunque

la escasez de información no permite construir una representación precisa de las relaciones bilaterales en materia de inversión. Según datos oficiales, en el periodo comprendido entre 2008 y 2018, las empresas indias invirtieron 704 millones de dólares en ALC⁵, lo que representa apenas el 1 % de la IED total. Sin embargo, a lo largo de la década la participación anual de los flujos hacia ALC ha mostrado una tendencia ascendente.

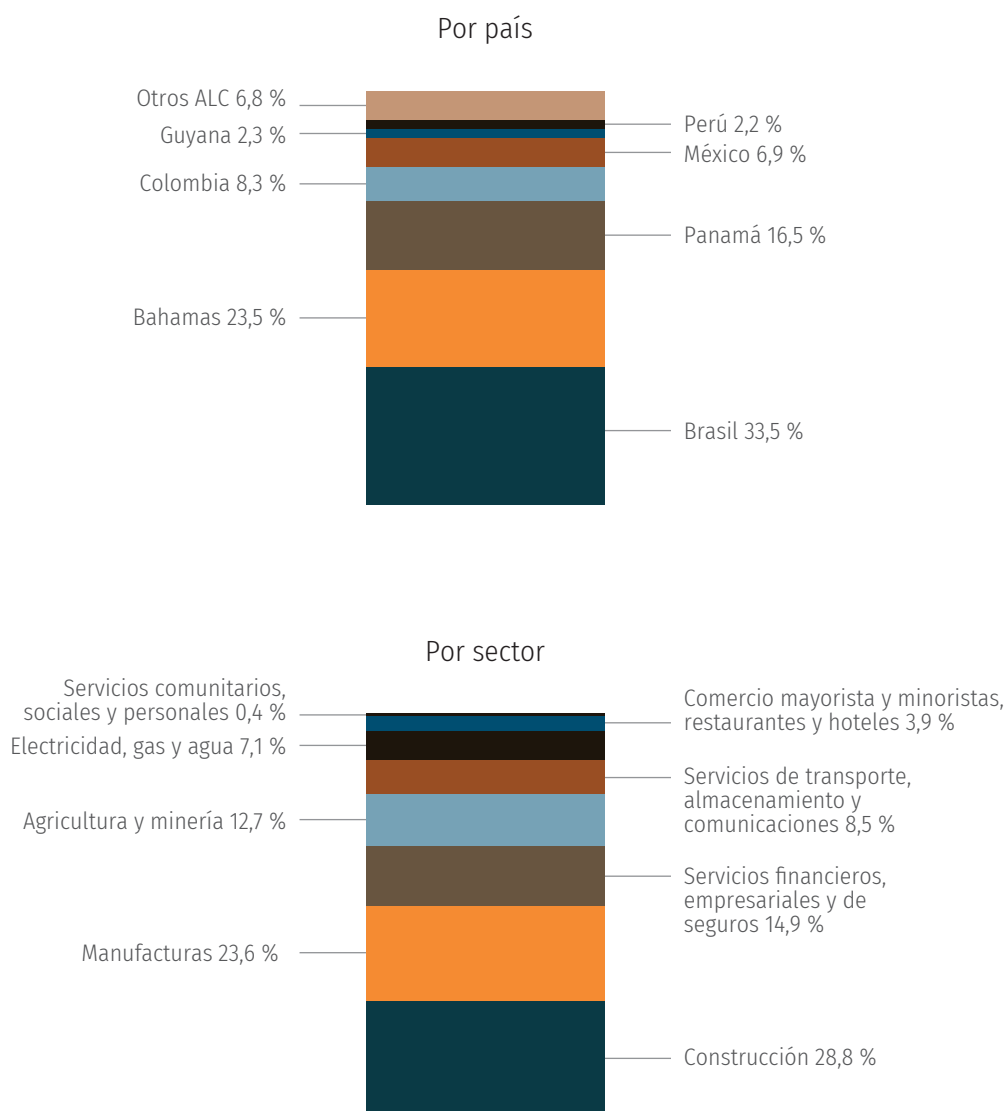
En ese periodo, un tercio de las inversiones indias en ALC se dirigieron a Brasil (Gráfico 4, panel superior). Bahamas (23,5 %), Panamá (16,5 %), Colombia (8,3 %) y México (6,9 %) también fueron destinos relevantes, mientras que el conjunto del resto de las economías receptoras de ALC representó apenas algo más del 10 %. Los datos por sector muestran que la mayoría de las inversiones indias fueron absorbidas por la construcción (28,8 %), el sector manufacturero (23,6 %) y el sector financiero (14,9 %) (Gráfico 4, panel inferior). Sin embargo, hay algunos casos de éxito que sugieren que el alcance de los intereses indios en ALC se está expandiendo rápidamente (Recuadro 1).

Al mismo tiempo, el auge de la IED de ALC acaecido en otras partes del mundo —gracias al surgimiento de las llamadas *multilaterales*— ha eludido a la India. Según datos oficiales, los flujos totales desde ALC a la India acumulados entre abril de 2000 y diciembre de 2018 ascendieron a 505 millones de dólares, lo cual representa un insignificante 0,1 % del total de IED recibida por la India durante dicho periodo y una proporción comparable de la IED de ALC al mundo (Cuadro 3). Chile y México fueron los países de ALC que más invirtieron en la India, seguidos de lejos por Brasil y otros pocos países. A pesar de estas cifras agregadas tan bajas, se registran cada vez más casos de éxito que demuestran cómo las empresas latinoamericanas y caribeñas han logrado superar las diversas barreras de entrada existentes en el mercado indio (Recuadro 2).

5 La IED presentada por el Banco de la Reserva de la India incluye tres componentes: capital, préstamos y garantías emitidas. En el caso de ALC, esta cifra alcanzó los 3400 millones de dólares durante el mismo periodo (2008–2018). No obstante, este informe solo considera los flujos de capital, que es lo más similar a la definición estándar de IED. Además, es el único parámetro disponible de flujos de inversión entrante para ALC.

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

GRÁFICO 4: FLUJOS DE IED DE LA INDIA EN ALC
(Porcentaje, acumulado enero 2008-diciembre 2018)



Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos mensuales del Banco de la Reserva de la India.

Nota: El conjunto de otros países de ALC incluye Argentina, Barbados, Belice, Bolivia, Chile, Ecuador, Guatemala, Honduras, Paraguay, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

RECUADRO 1: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS INDIAS EN ALC

Mahindra: En camino hacia ALC

Con la irrupción de la India en el escenario global de las manufacturas, los productos *Hecho en India* están ganando cada vez más aceptación alrededor del mundo. El sector automotriz es uno de los sectores clave de la iniciativa *Hecho en India*. El viaje de Mahindra hacia ALC se inició en la década de 1990 con exportaciones a Paraguay. Desde entonces, ha ido fortaleciendo su presencia en todo el continente.

Para Mahindra los mercados clave en la región son Chile, Perú, Colombia, Guatemala, Ecuador, Paraguay, Costa Rica y el Caribe, con más de 100 concesionarios y un parque vehicular que supera las 50 000 unidades. Chile representa su mercado más amplio, donde cuenta con más de 50 concesionarios y 30 000 vehículos. Dos elementos fundamentales afianzaron el éxito de la compañía en Chile. Por un lado, su alianza con el grupo Gildemiester —uno de los principales distribuidores de automóviles de Chile— ha sido fructífera ya que le ha dado acceso a los consumidores. Por otro lado, una campaña de *marketing* que tuvo como protagonista al motociclista chileno Pablo Quintanilla, especializado en enduro y carreras de *rally*, otorgó visibilidad y reconocimiento a la marca. Mahindra sigue ampliando su presencia nacional y tiene una amplia base de clientes que se sienten satisfechos con la calidad de sus productos.

Asimismo, la división de maquinaria agrícola de Mahindra también cuenta con una fuerte presencia en ALC y está bien representada en Brasil, México, Paraguay, el Caribe, Bolivia y Ecuador.

Glenmark: Un nodo global en Argentina

La farmacéutica Glenmark ingresó al mercado de ALC exportando productos a los países del Caribe. Actualmente, tiene una gran presencia en la región. Sus mercados clave son Brasil, México y Argentina, y también abastece a Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Glenmark no se limita a vender productos en la región, sino que también posee una planta manufacturera. En 2011 abrió un centro de producción de fármacos oncológicos a las afueras de Buenos Aires, Argentina, que funciona como su nodo mundial de fabricación de estos productos. El proceso se inició en 2005, cuando Glenmark adquirió la empresa argentina de

(continúa en la página siguiente)

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

RECUADRO 1: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS INDIAS EN ALC *(continuación)*

productos oncológicos Servycal S.A. El objetivo estratégico de la firma es constituirse como un actor de primera línea dentro del segmento oncológico mundial y se prevé que esta planta sirva como nodo global de la organización. En consecuencia, para maximizar su cuota de mercado y el rendimiento de las inversiones, el portafolio de Glenmark se centra en una combinación de oportunidades únicas de productos *first to file* (primeros en solicitar el registro de un producto), así como productos genéricos.

Godrej: Expansión por medio de adquisiciones

Los productos de consumo Godrej llegaron a Argentina en 2010 mediante la adquisición de dos empresas locales de cosméticos: Laboratorio Cuenca S.A. y Argencos S.A. Dos años más tarde, aterrizaron en Chile con la compra de Cosmética Nacional. El foco está puesto en los productos para el hogar, la higiene personal y el cuidado del cabello. De acuerdo con las metas del grupo Godrej, se espera que América Latina contribuya al crecimiento de la empresa mediante el incremento del valor de sus operaciones, quintuplicándose en los próximos cinco años. Esta expansión estaría apoyada por una agresiva estrategia de crecimiento orgánico, no solo en Argentina, sino también en Chile y en otros países de la región.

Mahindra Comviva: Conectividad global

Más de 130 proveedores de servicios móviles e instituciones financieras en más de 90 países implementan las soluciones ideadas por Mahindra Comviva. En enero de 2016, con el fin de fortalecer su presencia en la región, la empresa adquirió una participación mayoritaria en Advanced Technology Solutions (ATS), un proveedor líder de soluciones móviles para la industria latinoamericana de telecomunicaciones.

CUADRO 3: FLUJOS DE IED DE ALC EN LA INDIA
(Millones de dólares, acumulado abril de 2000-diciembre de 2018)

País	IED acumulada	Participación en la IED entrante total de la India
Chile	151,93	0,04 %
México	132,88	0,03 %
Panamá	45,74	0,01 %
Bahamas	40,66	0,01 %
Brasil	62,96	0,01 %
Argentina	32,94	0,00 %
Belice	22,65	0,00 %
Otros países de ALC	15,49	0,00 %
Total	505,25	0,10 %

Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos mensuales del Ministerio de Comercio e Industria de la India.

RECUADRO 2: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA EN LA INDIA

Marcopolo: La exploración de nuevas fronteras

Las alianzas son una de las estrategias que están explorando las empresas latinoamericanas para ingresar y posicionarse en los mercados extranjeros. Este fue el enfoque que el fabricante de autobuses brasileño Marcopolo decidió adoptar en 2006, cuando formó una sociedad conjunta con su contraparte india Tata Motors. Desde entonces, esta sociedad continúa creciendo y, actualmente, opera dos plantas cuya capacidad productiva asciende a más de 12 000 vehículos al año.

“A fines de la década de 1990, Marcopolo tomó la decisión estratégica de internacionalizar sus operaciones abriendo plantas para fabricar autobuses y otras soluciones de transporte en los mercados globales más importantes. El mero tamaño de la India y de su población inmediatamente señalaron a este mercado como un destino clave para la empresa”, afirmó el director de estrategia empresarial internacional de Marcopolo, André Armaganijan, en una entrevista con el BID.

(continúa en la página siguiente)

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

RECUADRO 2: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA EN LA INDIA *(continuación)*

Por medio de este nuevo acuerdo, Marcopolo, que es dueña del 49 % de la nueva empresa, y Tata Motors, poseedora del 51 % restante, hoy en día fabrican autobuses urbanos y de larga distancia y minibuses que no solo se venden en la India, sino que también se exportan. Marcopolo ya operaba en América Latina, Europa, África y Medio Oriente, pero este acuerdo elevó su perfil global.

“La India es uno de los mercados de vehículos más grandes del mundo en volumen. Si bien la mayoría de los modelos que fabricamos allí son vehículos pequeños con poco valor agregado, es un mercado de peso porque también provee a los países vecinos y contribuye a aumentar la presencia de Marcopolo en otros mercados importantes”, expresó Armaganijan.

Según el empresario, uno de los desafíos que plantea operar en la India “son las diferencias culturales entre ambos mercados y entre sus respectivos trabajadores. Comprender la cultura de los países donde uno desea funcionar como empresa es fundamental para tener éxito. Es la única manera de alcanzar las metas globales de una empresa”.

Otro desafío, dijo, “fue implementar los conceptos, tecnologías y procesos de Marcopolo en el exterior. Para poder utilizar los mismos procesos en todas nuestras fábricas y mantener altos niveles de calidad, eficiencia y productividad, necesitábamos estandarizar nuestras operaciones en todo el mundo. Armaganijan agregó que “llegar a conocer el mercado local y las necesidades y los deseos de sus consumidores constituye otro reto clave”.

Resemin: Apertura de nuevos mercados de minería

Resemin se fundó en Perú hace treinta años y ha dedicado los últimos 17 a especializarse en la fabricación de plataformas de perforación para la minería subterránea. En 2006 puso en marcha una estrategia exportadora que le permitió desembarcar en el mercado indio en 2017. El año pasado, Resemin comenzó a ampliar su presencia en el país después de firmar un acuerdo con Gainwell, el distribuidor de Caterpillar en la India. Su objetivo principal en dicho país es lograr un crecimiento anual del 50 % en los próximos años.

(continúa en la página siguiente)

RECUADRO 2: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA EN LA INDIA *(continuación)*

En una conversación con el BID, el gerente regional de ventas de Resemin, Alejandro Chávez, explicó el potencial que entraña el mercado indio. “Se trata de un país que está atravesando un periodo de altas tasas de crecimiento”, afirmó. “Muchas industrias, incluida la minería, se están expandiendo. Nuestros competidores ya están operando en el país y hay demanda, lo cual nos facilita la entrada al mercado”.

¿Hay algún secreto para posicionarse en los mercados internacionales? Según Chávez, lo que diferencia a la maquinaria de Resemin del resto es la innovación. “En 2015, lanzamos el equipo de perforación más angosto del mundo, el Muki. Si bien fabricamos los mismos productos que nuestros competidores, nosotros brindamos más valor agregado. Nuestro equipo es fácil de manejar y de mantener, dos factores fundamentales en la minería subterránea, que se desarrolla en un ambiente de trabajo complejo y hostil: uno puede estar operando a 800 metros debajo de la superficie y soportando temperaturas muy altas”, dijo.

La meta es lograr un crecimiento constante. “Lo que hacemos en cada país es encontrar algún representante con el que podamos trabajar, porque eso reduce los costos y los riesgos de ingresar a un mercado nuevo”. Operar en la India planteó algunos desafíos, especialmente derivados de las barreras idiomáticas, las diferencias culturales y la diferencia horaria.

Sin embargo, Chávez manifestó que fue fácil llegar un acuerdo con un distribuidor indio. “Todo el proceso nos llevó apenas una semana, a pesar de que estas negociaciones muchas veces demoran meses. Nuestros pares extranjeros resultaron ser muy amigables, abiertos y deseosos de hacer negocios”, añadió. “Las teleconferencias eran a medianoche o en las primeras horas de la mañana, lo cual era un poco complicado, pero lo logramos. La experiencia ha sido extremadamente positiva”.

Softtek: El encuentro entre los modelos de *nearshore* y *offshore*

Softtek es una empresa mexicana líder dedicada al desarrollo de *software*, consultoría informática y externalización de procesos de negocio. En 2013 ingresó al mercado indio mediante la adquisición de Systech Integrators. Esta decisión estratégica le permitió

(continúa en la página siguiente)

RECUADRO 2: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA EN LA INDIA *(continuación)*

a Softtek transformar su modelo de negocios incorporando un esquema de servicios deslocalizados.

“Softtek mejoró significativamente sus capacidades como proveedor de soluciones SAP beneficiándose de la experiencia y de los conocimientos de Systech y de su centro de distribución en la India. Por medio de esta adquisición, nuestro equipo de trabajo sumó 2000 nuevos consultores, quienes aportaron su experiencia en más de 800 implementaciones. Fue un paso estratégico que le aportó un componente deslocalizado (*offshore*) a nuestro modelo de negocios de proximidad (*nearshore*)”, afirmó Mauro Mattioda, CEO de Softtek Sudamérica Hispana.

Fundada en 1982 en Monterrey, México, como una pequeña empresa de servicios informáticos, Softtek ha alcanzado un crecimiento sustancial en América del Norte, América Latina, Europa y Asia. Desde su sede central en Bangalore, Softtek India cubre toda la gama de soluciones y servicios de tecnologías de la información (TI). Este centro de soluciones globales atiende principalmente a los clientes norteamericanos de Softtek, pero también a aquellos que se encuentran en América Latina y Europa.

La decisión de expandirse hacia la India generó muchos resultados positivos, afirmó Mattioda, aunque la integración cultural fue un reto. “A Bangalore se la llama el Silicon Valley de la India. Las diferencias culturales significaron que la enorme cantidad y diversidad de talentos que ganamos fue, sin lugar a duda, un desafío. Sin embargo, a seis años de esta decisión, también puedo decir que encontramos muchísimos puntos en común. Nuestra oficina en la India respeta la identidad local, sin dejar de reflejar la cultura única de Softtek, que realmente trasciende las fronteras”.

Desde que la empresa inició sus operaciones en la India, la dinámica del mercado global de servicios de *software* y TI ha cambiado. “Hace 15 años, la industria de los servicios informáticos se desplazó hacia un modelo de servicios deslocalizados en el que *offshore* era sinónimo de la India. El éxito de dicho país llevó a que muchos otros países y empresas, como Softtek, se posicionaran como soluciones alternativas o complementarias. Hoy en día, la tendencia apunta más a los servicios globales que a los servicios deslocalizados, ya que los beneficios de estas soluciones alternativas o complementarias están bien establecidos”.

(continúa en la página siguiente)

RECUADRO 2: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA EN LA INDIA *(continuación)*

Ahora que la fase inicial de crecimiento ha concluido, la subsidiaria india de Softtek se ha trasladado a nuevas instalaciones especialmente diseñadas. Mattioda destacó que “Softtek India experimentó un crecimiento significativo. Esperamos seguir en la misma senda de expansión y ayudar a la empresa a alcanzar niveles sin precedentes”.

SalaryFits: La promoción de la inclusión financiera y el empoderamiento de los trabajadores

Esta empresa brasileña se dedica a promover el acceso al crédito. Su infraestructura innovadora permite que una amplia gama de proveedores financieros logre la inserción digital de los trabajadores y les ofrezcan costos de transacción significativamente bajos. Estos se comprometen a pagar por los productos por medio de deducciones salariales y SalaryFits genera un escenario en el que todos ganan, ya que los empleados tienen acceso a una serie de productos financieramente sostenibles que, de otro modo, no podrían obtener.

La empresa, que ya desarrolla sus actividades en siete países, ha encontrado un ambiente propicio para promover la innovación y la inclusión en la India. “Desde 2015, cuando interactuamos por primera vez con el mercado indio, nos dimos cuenta de que teníamos la oportunidad de alcanzar una escala muy importante y mejorar la vida financiera de millones de personas”, expresó Renato Araujo, presidente y fundador de SalaryFits.

A través de su plataforma, más de 20 millones de familias del mundo entero han podido acceder a una financiación equitativa y a productos como préstamos, seguros, inversiones y planes de salud, entre otros. SalaryFits controla una cartera de más de 19 000 millones de dólares en productos de más de 80 instituciones financieras localizadas en la India, Brasil, el Reino Unido, México, Italia, Portugal y España.

En la India, esta empresa ya está a la vanguardia de la intersección entre las tecnofinanzas y las tecnologías aplicadas a los recursos humanos (*Fintech* y *HRtech*). Su propuesta innovadora ha atraído la atención del mercado y ha estado nominada a varios premios. SalaryFits ha anunciado alianzas que ya le permiten llegar a más de 200 000 empleados.

(continúa en la página siguiente)

¿Cuál es el estado de la relación entre ALC y la India?

RECUADRO 2: CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA EN LA INDIA *(continuación)*

“Estamos sumamente felices de ver que nuestro enfoque ha sido muy apropiado para la India. Nuestra presencia actual es un claro indicador de esto, pero no tenemos dudas de que contribuiremos aún más significativamente a la promoción de la inclusión financiera en este país”, concluyó Araujo.

Techint y Globant: La expansión de la huella argentina en la India

Las empresas argentinas se están expandiendo rápidamente en el mercado indio. Techint abrió a fines de 2009 una oficina para realizar ingeniería, incluidos los servicios de modelado 3D para centrales eléctricas, refinerías y proyectos de petróleo y gas. Actualmente tiene unas 180 personas empleadas en la oficina de Mumbai, dedicadas a diversas ramas de la ingeniería, como mecánica, tuberías, instrumentación, ingeniería eléctrica, civil y de proyectos. Asimismo, Globant firmó un acuerdo para adquirir Clarice Technologies en 2015, con el objeto de reforzar su orientación hacia la experiencia del usuario, el diseño y la tecnología. Al adquirir una empresa que ya tiene operaciones en la India, Globant expandió por primera vez su capacidad de prestación de servicios más allá de las Américas.

Marco regulatorio

El marco regulatorio que gobierna las relaciones de comercio e inversiones entre ALC y la India es todavía relativamente modesto, comparado con la proliferación durante las dos últimas décadas de acuerdos de libre comercio entre ALC y otros países asiáticos. No obstante, la tendencia creciente es una muestra clara de la voluntad política de brindarle al sector privado un entorno basado en normas en el que el comercio pueda florecer.

El acuerdo de comercio preferencial (ACP) firmado entre la India y el MERCOSUR entró en vigor en 2009. En virtud de dicho ACP, la India y el MERCOSUR han acordado concesiones de preferencias arancelarias fijas recíprocas que van del 10 % al 100 % en 450 y 452 líneas arancelarias, respectivamente, equivalentes a

aproximadamente el 3 % de las líneas⁶. Ambas partes han elevado sus ambiciones en múltiples planos y, actualmente, están procurando otorgar acceso preferencial a unos 3000 productos y actualizar las normas que regulan el comercio bilateral.

Las negociaciones con Chile ilustran las intenciones de ambas partes de profundizar el limitado alcance que tenían los acuerdos comerciales del pasado. Mediante un ACP firmado en 2006, la India ofreció preferencias fijas de entre el 10 % y el 50 % para 178 líneas arancelarias, al tiempo que Chile ofreció un rango similar para 296 productos. No obstante, conforme a los términos del nuevo acuerdo que entró en vigor en 2017 después de una negociación de cinco años, la cobertura se extendió a 2099 líneas arancelarias, con preferencias que oscilan entre el 30 % y el 100 % en Chile; y a 1100 productos, con aranceles entre un 10 % y un 100 % más bajos que los aranceles de importación multilaterales de la India⁷. La nueva negociación también actualizó las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, y modernizó las reglas de origen.

Otros países de ALC están tratando de seguir el ejemplo. Tras el otorgamiento a la India del estado de país observador en la Alianza del Pacífico, Perú y la India iniciaron negociaciones para la formación de un área de libre comercio. Estas negociaciones, que ya han completado su cuarta ronda, no solo cubren los aranceles y las regulaciones comerciales, sino también las inversiones, la resolución de controversias, la facilitación del comercio y el movimiento de personas. Asimismo, Colombia y Ecuador han expresado su interés

6 Los principales grupos de bienes cubiertos en la oferta del MERCOSUR son las preparaciones alimenticias, los productos químicos orgánicos, los farmacéuticos, los aceites esenciales, los plásticos y sus derivados, el caucho y sus subproductos, las herramientas y útiles, los elementos de maquinaria, y las máquinas y equipos eléctricos. Los principales productos cubiertos por la lista de la oferta de la India son la carne y sus preparados, los productos químicos inorgánicos, los orgánicos, las tinturas y pigmentos, los cueros y pieles en bruto y los artículos de cuero, la lana, los hilos de algodón, el vidrio y sus manufacturas, los artículos de hierro y acero, los elementos de maquinaria, las máquinas y equipos eléctricos y los aparatos de óptica, fotografía y cinematografía.

7 Los principales grupos de bienes cubiertos por la oferta de la India son la carne y sus preparados, los pescados y productos pesqueros, los aceites vegetales, el mineral de hierro y los minerales de cobre y sus concentrados, los productos químicos orgánicos e inorgánicos, los farmacéuticos, las preparaciones para lavar, los artículos de plástico y caucho, los artículos de hierro y acero y los artículos de madera y papel. Los principales sectores de productos cubiertos en la oferta de Chile son los productos agrícolas, los químicos orgánicos e inorgánicos, los farmacéuticos, los artículos de plástico y caucho, los textiles, la indumentaria, los artículos de hierro/acero y cobre y la maquinaria y equipos.

por emprender acuerdos con la India con niveles semejantes de ambición, aunque aún no han fijado ninguna fecha para el inicio de las negociaciones.

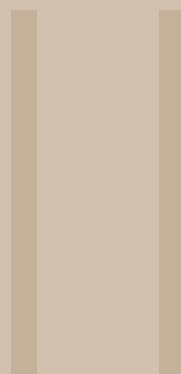
Los instrumentos específicos para promover las inversiones bilaterales también son relativamente limitados. El único tratado bilateral de inversiones (TBI) de la India con un país latinoamericano es el que se encuentra vigente con México desde 2009. Los TBI con Argentina y Uruguay han caducado y no se han renovado, aunque el acuerdo comercial con el MERCOSUR contiene algunas cláusulas referidas a las inversiones. También existe un acuerdo firmado con Colombia en 2009, pero aún no ha entrado en vigor. Los gobiernos son conscientes de estas limitaciones y han tomado medidas para avanzar en esta área. Por ejemplo, recientemente la India aprobó una reforma del régimen de inversiones que amplía la lista de sectores en los cuales la IED no requiere aprobación oficial (vía automática). Asimismo, en países como Argentina y Brasil existen iniciativas en marcha que procuran atraer capital extranjero para proyectos de inversión de gran envergadura.

Los esfuerzos por sellar acuerdos formales de comercio e inversiones también se complementan por medio de varias iniciativas orientadas a multiplicar los contactos en el sector privado. Por ejemplo, se ha creado una célula en la agencia india de promoción de las inversiones para que actúe como Centro para el Desarrollo del Comercio con la región de ALC. Asimismo, la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de la India y las Cámaras de Comercio Asociadas de la India han intensificado las interacciones con sus pares y actualmente celebran reuniones periódicas de los Consejos Empresariales Mixtos. La Confederación de la Industria India también ha reforzado la cooperación con ALC mediante la firma de varios Memorandos de Entendimiento.

Tal como señalan estas iniciativas, el sector privado de la India es cada vez más consciente de la importancia de los mercados emergentes de ALC. Esto ha suscitado nuevas demandas para que los responsables de políticas revitalicen sus contactos en el plano

oficial. Por ejemplo, las Comisiones o Consejos Mixtos formados entre la India y ocho países de ALC se reúnen periódicamente. También existen proyectos para establecer mecanismos de consulta con otros países importantes de la región, a fin de potenciar los flujos comerciales en ambos sentidos. Estos esfuerzos bilaterales se complementan, además, con la reciente reactivación de la Comisión Trilateral India-Brasil-Sudáfrica, conocida como el Foro IBSA, que pone de relieve la importancia estratégica de acercar a la India y ALC en un marco de cooperación Sur-Sur.

El análisis de los flujos de comercio e inversiones y del marco regulatorio que los ha regido durante las dos últimas décadas sugiere que ambos subcontinentes apenas han comenzado a sacar provecho de su potencial. Las siguientes secciones ofrecen una estimación del potencial comercial y destacan las oportunidades de negocio para el sector privado.



¿A cuánto
ascienden
los costos del
comercio?

A pesar del vibrante crecimiento acaecido a lo largo de la última década, la relación comercial entre ALC y la India todavía no está a la altura de sus posibilidades. Esta sección presenta un panorama general de las barreras que actualmente obstaculizan el comercio bilateral.

Costos comerciales totales

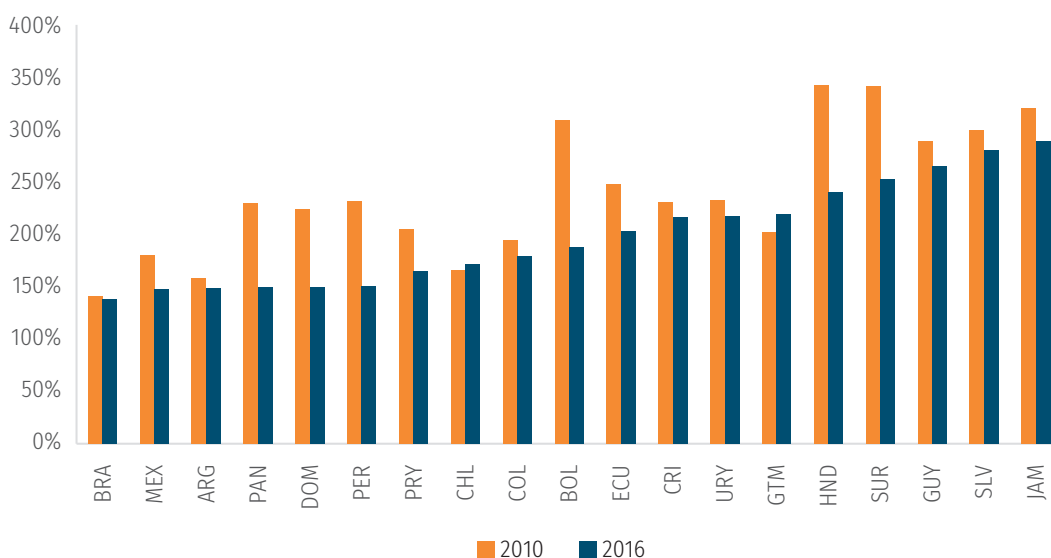
Los costos asociados al comercio de bienes entre ALC y la India representan una barrera que limita la profundización de los lazos económicos y sus beneficios. Estos costos están compuestos por aranceles, barreras no arancelarias (BNA) e ineficiencias que afectan a los procesos logísticos y al transporte. Afortunadamente, los responsables de políticas cuentan con herramientas para reducir todos y cada uno de los componentes de los costos comerciales. Por ejemplo, la liberalización del comercio ayudaría a reducir los aranceles y a eliminar las BNA, la inversión en infraestructura recortaría los costos de transporte, mientras que la facilitación del comercio podría disminuir los costos logísticos.

En 2016, los costos totales bilaterales del comercio entre ALC y la India ascendían a 198 % en promedio⁸. Desde el año 2000, han ido disminuyendo constantemente a una tasa promedio anual del 2.7 %, mucho más rápido que los costos entre ALC y cualquier otro socio comercial asiático (Corea: -1,2 %; ASEAN: -0,5 %; Japón: +0,5 %). No obstante, existe mucha heterogeneidad entre los países, dada la variación en las relaciones peso/valor de las canastas exportadas, las diferencias en las modalidades de transporte (marítimo o aéreo) o la incidencia asimétrica de las barreras comerciales. Los costos del comercio entre la India y Brasil, México y Argentina son los más bajos, ya que se ubican

8 Dada la falta de disponibilidad de datos primarios sobre los costos bilaterales entre ALC y la India, esta sección está basada en estimaciones econométricas. Los costos comerciales totales bilaterales expresados en términos *ad valorem* se refieren a los costos del comercio con respecto al valor del bien intercambiado. Los costos comerciales totales entre la India y ALC como región reflejan los costos promedio entre los pares de países. Las estimaciones fueron realizadas por la Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP/ONU) y por el Banco Mundial sobre la base un modelo de gravedad. Para más detalles véase Arvis, J. et al. (2013), *Trade Costs in the Developing World: 1995–2010*, The World Bank.

¿A cuánto ascienden los costos del comercio?

GRÁFICO 5: COSTOS TOTALES DEL COMERCIO BILATERAL ENTRE LA INDIA Y PAÍSES DE ALC
(Porcentaje, 2010 y 2016)



Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de CESPAP/ONU-Base de datos de costos del comercio internacional del Banco Mundial.

Nota: Costos comerciales totales expresados en términos ad valorem. Solo incluye países de ALC con datos disponibles para ambos años.

en el 138 %, 147 % y 148 %, respectivamente. Por el contrario, los costos de comerciar con Jamaica, El Salvador y Guyana son casi prohibitivos (289 %, 280 % y 265 %, respectivamente), lo cual podría explicar por qué el comercio entre la India y muchos países de ALC es prácticamente nulo (Gráfico 5).

Aranceles

Los costos arancelarios son la parte más visible de los costos totales del comercio entre ALC y la India. Los aranceles ponderados por el valor del comercio reflejan las restricciones que pesan sobre la oferta exportadora del socio. Los aranceles que enfrentan los exportadores latinoamericanos y caribeños en la India rondan el 12,3 %, mientras que la tasa promedio correspondiente impuesta por ALC es menor

(8,1 %)⁹. No obstante, si bien los aranceles promedio dan una idea general de las barreras que dificultan el acceso a los mercados entre ALC y la India, hay grandes diferencias a nivel bilateral y sectorial (Gráfico 6).

Entre los exportadores de ALC, el grupo de países intensivos en combustibles y energía y México enfrentan los aranceles promedio más bajos en la India (6,8 % y 7,8 %, respectivamente)¹⁰. Les siguen el Resto de la Alianza del Pacífico y el Caribe, con tasas del 12,1 % y del 12,5 %, respectivamente. Brasil encara tasas más altas que el promedio para ALC (16,6 %), y las subregiones sobre las cuales la India impone los aranceles más elevados son el Resto del MERCOSUR (20,4%) y Centroamérica (22,4 %).

La India enfrenta aranceles que oscilan entre el 5,0 % aplicado por Resto de la Alianza del Pacífico y el 13,3 % impuesto por Brasil. México y Centroamérica se encuentran por debajo del promedio (7,4 % y 7,9 %, respectivamente), mientras que los países intensivos en combustibles y energía, el Resto del MERCOSUR y el Caribe imponen aranceles a las importaciones indias mayores que el promedio regional (11,1 %, 12,0 % y 13,2 %, respectivamente).

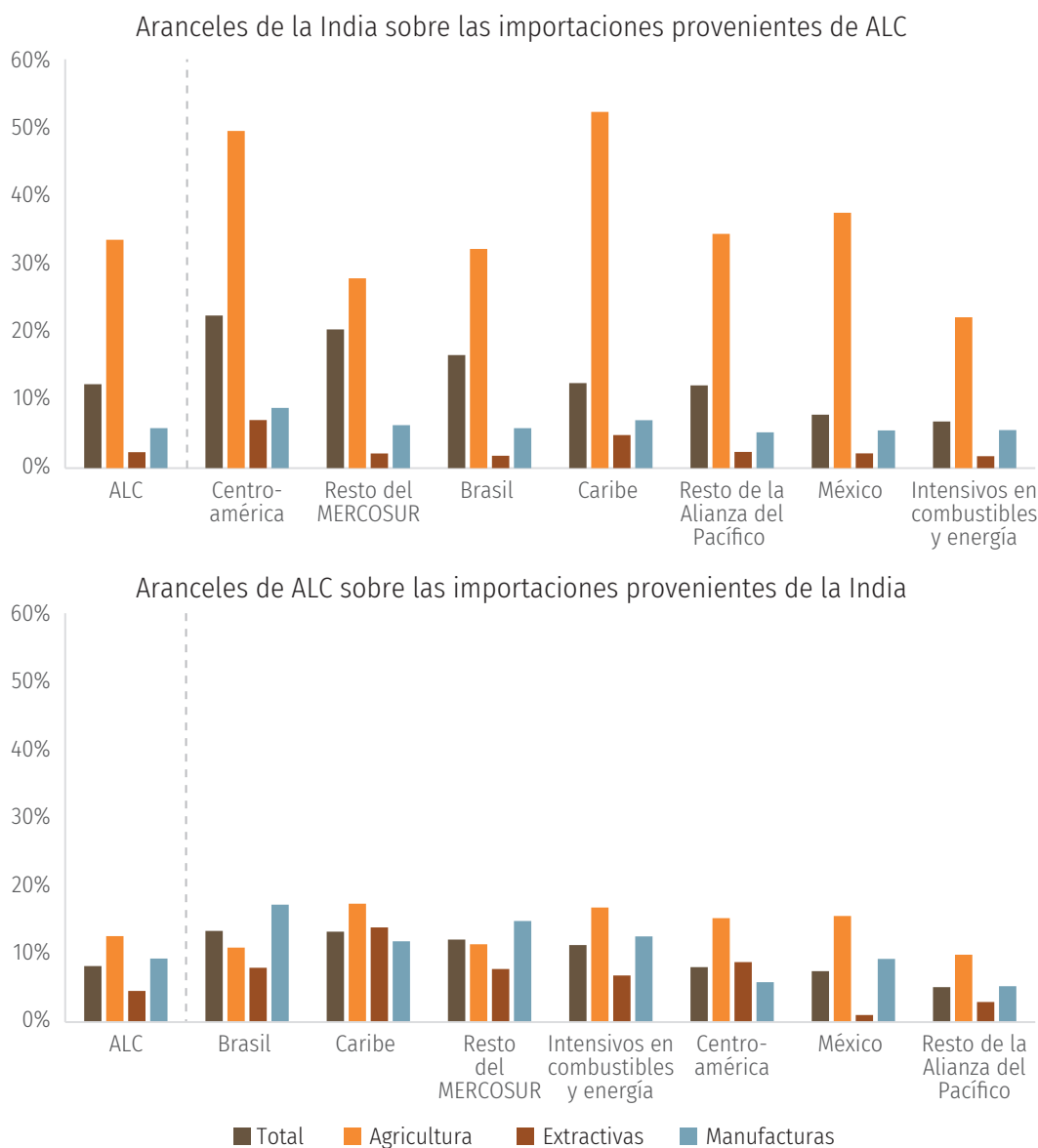
A nivel sectorial, los países de ALC enfrentan aranceles elevados en agricultura, donde las tasas promedio para cada país ponderadas por el valor del comercio varían entre el 20 % y el 98 %. Alrededor de dos tercios de los productos agrícolas están sujetos a aranceles superiores al 30 %, particularmente el café, las bebidas y las bebidas alcohólicas. Los contingentes arancelarios se aplican a productos como el maíz, el aceite de girasol, el caucho y la leche. Asimismo,

9 La base de datos arancelarios utilizada es un esfuerzo conjunto del Grupo CESifo y del Banco Mundial, según la metodología de Felbermayr, G. *et al.* (2018), *On the Profitability of Trade Deflection and the Need for Rules of Origin*, Documento de trabajo CESifo Núm. 6929. Este informe está basado únicamente en los aranceles *ad valorem* y no considera los equivalentes *ad valorem* de otras medidas proteccionistas, como los derechos específicos o los contingentes arancelarios, que están incluidos en la base de datos.

10 A fines de esta presentación, los indicadores se presentan separadamente para Brasil y México, mientras que las demás economías de la región se agrupan de la siguiente manera: Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana); Resto del MERCOSUR (Argentina, Paraguay y Uruguay); Resto de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia y Perú); Intensivos en combustibles y energía (Bolivia, Ecuador y Venezuela); y Caribe (Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Haití, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago).

¿A cuánto ascienden los costos del comercio?

GRÁFICO 6: COSTOS ARANCELARIOS BILATERALES ENTRE ALC Y LA INDIA
(Porcentaje ponderado por el valor del comercio, 2016)



Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos del Grupo CESifo y del Banco Mundial.

Nota: Los aranceles se presentan como promedios ponderados por el valor del comercio para los productos y países. Los aranceles bilaterales a 6 dígitos se agregan teniendo en cuenta lo siguiente: 1) para cada exportador, la estructura de sus exportaciones al mundo; 2) para cada grupo de exportadores, el peso de cada país en las exportaciones del grupo al mundo; y 3) para cada grupo de importadores, la participación de las importaciones del mundo por parte de cada país del grupo en el total de países que imponen los aranceles.

los exportadores de ALC enfrentan un alto grado de incertidumbre, debido a que los aranceles efectivos pueden ajustarse con gran asiduidad, incluso debido a la elevada frecuencia de aranceles *no ad-valorem*. En cambio, en ALC, la India enfrenta una estructura de protección más uniforme en los diversos países y sectores. Si bien en países como Brasil, Argentina o Uruguay los aranceles sobre las manufacturas son relativamente elevados, en otros lugares —por ejemplo, México, Colombia o Centroamérica— la India encara aranceles particularmente restrictivos en los bienes agrícolas.

Costos logísticos

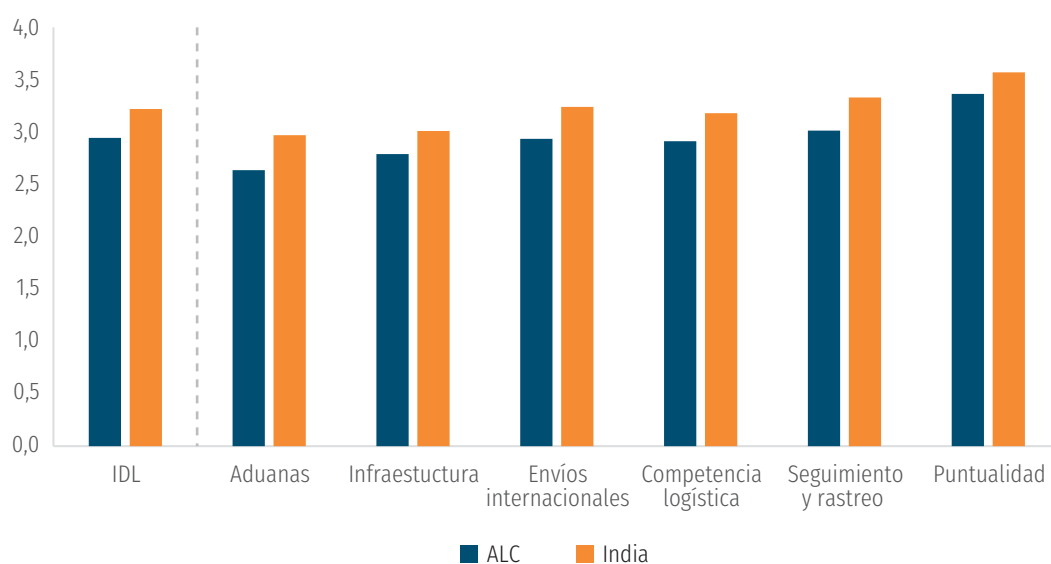
Además de los aranceles, las BNA o los costos del transporte y la logística también son componentes muy importantes de los costos comerciales totales. No hay mediciones directas disponibles para cuantificar el impacto de estos factores en los costos comerciales totales, pero el Índice de Desempeño Logístico (IDL) permite apreciar cómo se comporta cada país en términos de logística¹¹.

La India muestra un mejor desempeño que ALC en todos los componentes del IDL (Gráfico 7). En términos agregados, el resultado del índice para ALC es el 91 % del correspondiente a la India. La brecha más significativa se encuentra en la eficiencia de las aduanas. La burocracia puede ser engorrosa y los contenedores pueden quedar varados varios días, lo que genera mayores costos de almacenamiento y demoras. Los mecanismos de facilitación del comercio, como la implementación de ventanillas únicas de comercio exterior, pueden ayudar a acelerar las formalidades aduaneras y disminuir los costos comerciales. Por otro lado, las brechas más reducidas se presentan en los componentes relativos a la puntualidad y la infraestructura. No obstante, ambas regiones

11 Este índice combina seis indicadores, agrupados en insumos y productos de la cadena de suministro. La primera categoría de indicadores incluye tres áreas relacionadas con políticas y regulaciones: la eficiencia de las aduanas; la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte; y la calidad de los servicios logísticos. La segunda se centra en el funcionamiento de la prestación de servicios y está compuesta por: la facilidad de acceso a envíos internacionales a precios competitivos; la capacidad de hacer un rastreo y seguimiento de los envíos; y la frecuencia con la cual estos llegan a los destinatarios dentro los plazos de entrega previstos. Para más detalles, véase Arvis J., et al. (2018), *Conectarse para competir: La logística comercial en la economía mundial*, Banco Mundial.

¿A cuánto ascienden los costos del comercio?

GRÁFICO 7: ÍNDICE DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO DEL COMERCIO
(Índice agregado, promedio 2012–2018)



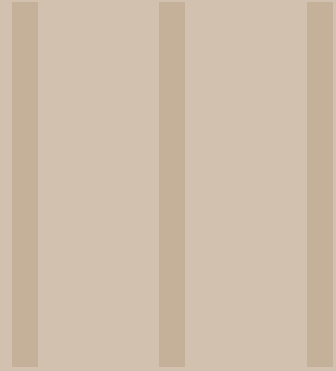
Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos del Banco Mundial.

Nota: Las regiones se construyen como promedios ponderados por el comercio total. La agregación proporcionada por la fuente de datos otorga mayor peso a los años más recientes e incluye 2012, 2014, 2016 y 2018. ALC no incluye a Belice, Barbados y Surinam debido a la falta de datos.

están todavía muy lejos de la frontera marcada por la Unión Europea y Estados Unidos y aún queda mucho por hacer para mejorar el desempeño logístico.

El desempeño logístico de los distintos países considerados es bastante heterogéneo. Chile y Panamá ocupan los puestos 40 y 41 de la lista de 167 países, mientras que la India se ubica justo a continuación, en la posición 42. También destaca el desempeño de México, que está en el tercio más alto de la distribución mundial, y otros países, como Brasil, Argentina, Ecuador, Colombia o Perú se ubican en la primera mitad. Por el contrario, los países intensivos en combustibles y energía, como Venezuela y Bolivia, se encuentran rezagados, en las posiciones 135 y 136, respectivamente. Haití está al final de la lista, en el lugar 166. La heterogeneidad entre países indica que en la región existe un amplio margen para mejorar.

En resumen, los altos costos del comercio representan un serio obstáculo para lograr una mayor relación comercial entre ALC y la India. En este contexto, resulta relevante preguntarse cómo impactaría una disminución de dichos costos en los flujos comerciales. La próxima sección presenta una estimación del potencial comercial que podría aprovecharse mediante la implementación de algunos instrumentos de políticas al alcance de los funcionarios gubernamentales, y delinea un conjunto de oportunidades de negocios para el sector privado.



¿Cuánto puede
aumentar
el comercio
bilateral?

La reducción de los costos comerciales tiene el potencial de expandir y diversificar los intercambios bilaterales. Para cuantificar dicho potencial, una simulación con un modelo de equilibrio general computable realizada para este informe permite evaluar el impacto considerando tres canales complementarios¹²: 1) la liberalización preferencial de los aranceles supone la completa eliminación de los aranceles bilaterales más bajos y reducciones no lineales de las crestas arancelarias que afectan a los productos más sensibles; 2) la reducción de los costos de transporte supone una caída del costo bilateral de enviar mercancías al otro lado del océano; y 3) la contracción de los costos logísticos supone una reducción de las fricciones comerciales debidas a ineficiencias en la logística comercial, la burocracia y las reglamentaciones¹³.

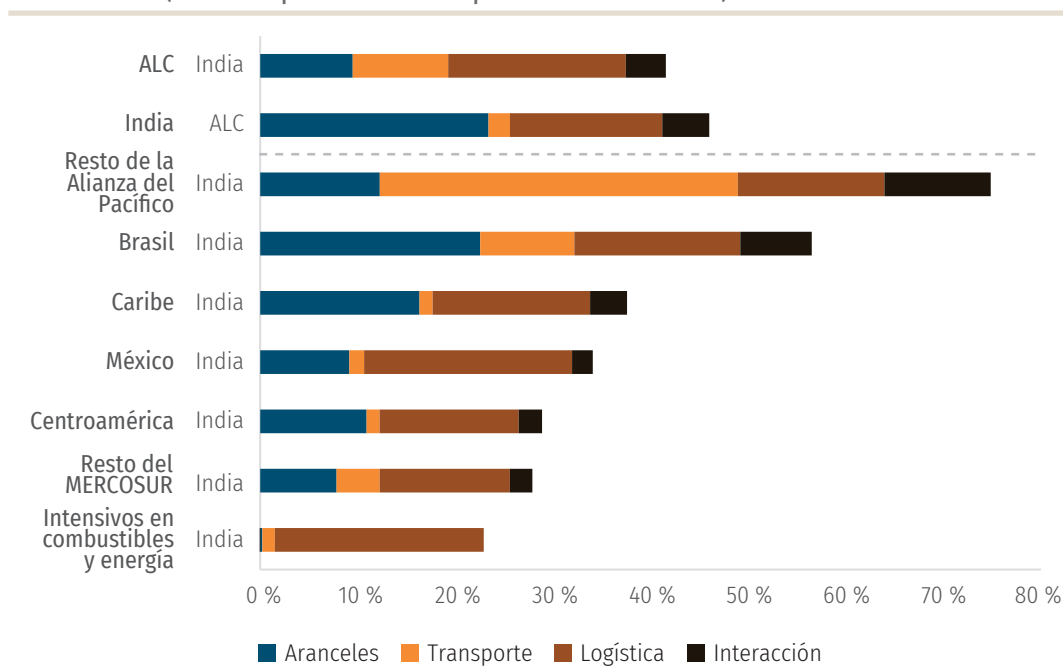
Potencial exportador

La reducción simulada de los costos comerciales puede impulsar significativamente el comercio bilateral. Las exportaciones de ALC a la India podrían crecer un 42 %, mientras que las exportaciones indias hacia la región podrían hacerlo un 46 % (Gráfico 8). A valores corrientes, dicha expansión del comercio representaría 7600 millones y 8600 millones de dólares, respectivamente. Las ventas a la India podrían crecer desde un mínimo del 23 % en el caso de los países exportadores de energía, hasta un máximo del 75 % en los casos de

12 Los detalles técnicos y las referencias están disponibles para quien los solicite. El modelo no capta todas las fuentes de beneficios comerciales, como aquellas que emanan de la eliminación de BNA, de barreras al comercio de servicios o de mayores niveles de competencia, innovación y productividad. Por lo tanto, los resultados se deben considerar como el límite inferior de los incrementos potenciales del comercio y son más ilustrativos de las variaciones de los beneficios entre los distintos tipos de costos del comercio que de sus valores absolutos.

13 Técnicamente, la reducción de los costos se modela mediante un modelo de equilibrio general computable estático que considera tres *shocks* simultáneos. La liberalización comercial supone una eliminación gradual de todos los aranceles por debajo del 50 %, una reducción del 50 % de los aranceles que se encuentran entre un 50 % y un 100 %, y una reducción del 25 % de los aranceles mayores al 100 %. La reducción de los costos de transporte se modela como una reducción del 15 % del margen del transporte, que refleja una contracción del costo de los servicios de transporte necesarios para enviar una unidad de un bien determinado desde el país exportador hasta el importador. La reducción de los costos logísticos se modela como una caída del 33 % de los costos tipo iceberg en los que incurren los operadores comerciales. Dichos costos se modelan como una cuña que no genera ingresos. Por ejemplo, si los costos del comercio en una ruta comercial bilateral determinada son del 15 %, significa que de cada 100 unidades que salen del país de origen únicamente 85 llegan a destino. Como estos costos se fijan en un 15 % del valor del comercio en la línea de base, las simulaciones suponen una reducción de cinco puntos porcentuales.

GRÁFICO 8: IMPACTO DE LA REDUCCIÓN DE LOS COSTOS DEL COMERCIO SOBRE LAS EXPORTACIONES BILATERALES
(Cambio porcentual respecto al nivel base)



Fuente: BID Sector de Integración y Comercio en base a estimaciones propias de un modelo de equilibrio general computable.

Chile, Perú y Colombia, que pertenecen al grupo denominado Resto de la Alianza del Pacífico. Los beneficios más importantes en términos de exportaciones podrían producirse en Chile (+88 %, 2100 millones de dólares) y Brasil (+56 %, 1900 millones de dólares). Por otro lado, el crecimiento de las exportaciones indias variaría entre un 24 % hacia el Caribe y un 76 % a México, mientras que los mayores beneficios acumulados se producirían en Brasil (+42 %, 3700 millones de dólares) y México (+76 %, 1300 millones de dólares). Aunque las simulaciones revelan que la liberalización comercial podría generar beneficios para las dos regiones, las inversiones en infraestructura y, particularmente, las reformas que promuevan la facilitación del comercio para reducir los costos logísticos constituyen una política complementaria indispensable para capturar estos beneficios comerciales, tanto en ALC como en la India.

La expansión del comercio bilateral estaría impulsada por distintos sectores en cada país (Cuadro 4). Los sectores de minería y alimentos aparecen como los principales ganadores potenciales de ALC. En particular, en el sector minero, los países del Resto de la Alianza del Pacífico liderarían la región, con una expansión de las exportaciones de 2300 millones de dólares, seguidos por los exportadores intensivos en energía (1400 millones de dólares) y Brasil (800 millones de dólares). En lo que respecta a la industria alimenticia, Brasil se perfila como el principal ganador (554 millones de dólares), seguido por el Resto del MERCOSUR (271 millones de dólares). En los sectores manufactureros también sobresale Brasil, con una expansión de las exportaciones de otros bienes manufacturados (216 millones de dólares), mientras que México lideraría el sector de maquinaria (157 millones de dólares).

No obstante, estas cifras reflejan tanto la asimetría de los tamaños relativos de los países de ALC, como la concentración sectorial de los flujos de exportaciones actuales hacia la India. El análisis del impacto comercial en términos relativos revela otras oportunidades comerciales significativas de cara al futuro. Por ejemplo, en la industria de los agroalimentos, exportadores relativamente pequeños en el mercado de la India, como México o los países del Resto de la Alianza del Pacífico, podrían aumentar sus envíos hasta un 260 %. Asimismo, algunos exportadores de ALC podrían duplicar sus exportaciones de textiles y vestimenta hacia la India. En el sector de las manufacturas pesadas, como maquinaria y vehículos, otros países de ALC podrían llegar a tasas de crecimiento de las exportaciones superiores al 50 %.

La India recibiría el impulso más significativo en términos de comercio bilateral. Los beneficios más importantes se registrarían en los productos de las industrias petroquímicas (2700 millones de dólares) y los vehículos (1400 millones de dólares), dos sectores que ya representan una gran parte de las exportaciones a ALC. No obstante, en términos relativos, la expansión de los rubros de vestimenta (169 %) y textiles (95 %) eclipsaría los efectos registrados en cualquier otra industria. A su vez, si bien parten de un nivel

¿Cuánto puede aumentar el comercio bilateral?

CUADRO 4: IMPACTO DE LA REDUCCIÓN DE LOS COSTOS DEL COMERCIO SOBRE LAS EXPORTACIONES BILATERALES SECTORIALES
(Variación respecto al nivel base en millones de dólares y porcentaje)

	México		Centro- américa		Resto de la Alianza del Pacífico		Brasil		Resto del MERCOSUR		Intensivos en combustibles y energía		Caribe		ALC		India	
	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%
Agricultura	9,86	263	55,36	55	88,77	223	23,83	125	44,25	111	14,19	40	16,29	70	252,55	96	85,39	48
Minería	304,34	25	0,28	26	2,298,44	80	810,76	56	3,67	89	1,384,42	23	114,15	57	4,916,07	41	26,90	83
Alimentos	7,94	143	12,30	150	18,55	197	553,97	144	270,97	25	3,38	147	13,49	219	880,61	58	126,52	70
Textiles	2,15	101	2,44	127	4,69	92	3,86	112	12,63	73	0,19	56	1,52	124	27,48	87	1,489,83	95
Vestimenta	0,27	107	2,15	72	1,97	112	0,61	79	1,12	48	0,21	45	3,79	84	1012	78	868,83	169
Petroquímicos	61,08	48	6,41	56	57,28	49	88,24	58	13,89	57	12,90	44	34,04	54	273,86	52	2,727,70	28
Vehículos	60,80	102	7,49	65	0,47	52	49,47	67	0,81	55	0,33	65	16,02	89	135,39	81	1,428,65	101
Maquinaria	156,78	47	26,67	30	7,38	62	108,19	65	18,64	68	0,28	69	29,80	65	347,74	52	876,49	68
Otras manufacturas	96,99	58	15,82	60	43,61	51	215,53	53	32,61	58	9,83	52	33,95	61	448,34	55	765,18	65
Comercio	0,39	13	2,39	13	2,92	12	4,52	13	2,50	13	0,38	13	4,89	13	17,99	13	10,21	10
Transporte	2,04	12	22,07	12	17,33	12	10,45	12	8,25	12	3,07	12	15,80	12	79,02	12	46,86	10
Servicios	21,49	13	18,29	13	13,53	12	87,94	13	25,35	13	2,31	13	33,02	13	201,94	13	202,89	10
Total	724,13	34	171,68	29	2,554,95	75	1,957,37	57	434,71	28	1,431,50	23	316,77	38	7,591,11	42	8,655,44	46

Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con estimaciones propias de un modelo de equilibrio general computable.

muy bajo, también puede expandirse el comercio en industrias tan diversas como la minería (83 %), otras manufacturas (65 %) y la maquinaria (68 %).

Finalmente, aunque el foco del análisis esté en el comercio de mercancías, cabe destacar que el comercio bilateral de servicios también crecería en todos los grupos de países, aunque a un ritmo más lento. Si bien el impacto es levemente más pronunciado en ALC (13 %) que en la India (10 %), en términos absolutos las exportaciones bilaterales podrían aumentar aproximadamente 200 millones de dólares en cada dirección.

Oportunidades de negocios

Estos escenarios pueden informar a los responsables de políticas acerca de los efectos de los distintos componentes de una agenda de políticas destinada a promover las relaciones comerciales bilaterales. No obstante, su agregación impide identificar mercados específicos que podrían ser relevantes desde la perspectiva del sector privado. Una evaluación de la complementariedad comercial entre los países de ALC y la India permite identificar más directamente algunas de las oportunidades de negocios más inmediatas. Asimismo, a diferencia de las simulaciones presentadas anteriormente, el análisis de complementariedad revela la existencia de oportunidades comerciales cuando aún no existen flujos de comercio bilateral o están muy poco desarrollados.

La complementariedad comercial mide hasta qué punto el patrón de las exportaciones sectoriales de un país encaja en la estructura sectorial de las importaciones de su socio comercial. Los productos complementarios son aquellos que un país está exportando al mundo y que, a su vez, su socio está importando desde el resto del mundo, pero que no están siendo necesariamente intercambiados entre ellos. Las oportunidades subyacentes para ALC y la India pueden cuantificarse mediante la identificación de la cantidad de productos y el valor de las importaciones del socio con el cual existe complementariedad comercial. Con el propósito de concentrarse

en las oportunidades de negocios más relevantes, se aplican varias condiciones de manera secuencial¹⁴.

La condición menos restrictiva permite centrarse en los productos que ambas regiones importan y exportan en cantidades significativas desde y hacia cualquier país del mundo. Este subconjunto de productos complementarios *significativos* incluye 390 y 677 subpartidas con potencial para ALC y para la India, respectivamente (Cuadro 5). Teniendo en cuenta todo el mercado importador del socio, estos productos equivalen a 290 000 millones y 580 000 millones de dólares, respectivamente.

Una condición adicional restringe el universo de productos complementarios a aquellas subpartidas que mostraron un crecimiento superior al promedio en el mercado importador del socio entre 2012 y 2017. Este grupo de productos complementarios *dinámicos* incluye 214 y 388 subpartidas con un potencial equivalente a 75 000 millones y 312 000 millones de dólares para ALC y para la India, respectivamente.

Teniendo en cuenta que a corto plazo la demanda del socio es sustancialmente fija y que, en consecuencia, para incrementar los flujos comerciales los exportadores necesitarían disputar mercado a sus competidores, una tercera condición incluye la dimensión de la cuota de mercado. Los productos complementarios *atractivos* restringen el universo a aquellos bienes para los cuales la cuota de mercado actual es baja, lo cual sugiere que hay margen de expansión en el futuro cercano. Este grupo incluye 192 y 328 subpartidas, equivalentes a 69 000 millones y 263 000 millones de dólares para ALC y para la India, respectivamente. Resulta sorprendente que las exportaciones bilaterales actuales estén muy por debajo de esta

14 El indicador de complementariedad se calcula a nivel de producto (a seis dígitos del Sistema Armonizado de 1996 para el año 2017). Las condiciones aplicadas secuencialmente son las siguientes: 1) productos totales: únicamente aquellos productos que el importador importa (desde algún lugar del mundo) y que el exportador exporta (hacia algún lugar del mundo) en una cantidad positiva; 2) productos *significativos*: únicamente productos que representan al menos el 0,01 % de las importaciones/exportaciones totales; 3) productos *dinámicos*: únicamente productos que crecen a un ritmo superior al promedio (entre 2012 y 2017) en el país importador y en el exportador; iv) productos *atractivos*: únicamente productos para los cuales la participación del exportador en el mercado de destino es menor al 5 %, lo cual implica que tiene margen para aumentar su cuota de mercado.

CUADRO 5: PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS PARA EL COMERCIO INDIA-ALC
(Cantidad de productos y miles de millones de dólares, 2017)

	Oportunidades para ALC		Oportunidades para la India	
	Importaciones de la India		Importaciones de ALC	
	Cantidad de productos	Valor (miles de millones de US\$)	Cantidad de productos	Valor (miles de millones de US\$)
Comercio bilateral real	1.936	22,2	3.430	13,3
Total de productos complementarios	4.509	416,3	4.624	880,7
Productos complementarios <i>significativos</i>	390	290,4	677	579,6
Productos complementarios <i>dinámicos</i>	214	74,6	388	311,7
Productos complementarios <i>atractivos</i>	192	68,8	328	262,8

Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de BACI (CEPII).

Nota: La definición de complementariedad y los detalles relacionados con las condiciones aplicadas se explicitan en la nota al pie 14.

medida de la frontera comercial, ya que solo alcanzan un 32 % en el caso de ALC y un 5 % en el de la India.

Algunos ejemplos de los principales veinte productos complementarios *atractivos* ilustran oportunidades comerciales concretas desde una perspectiva empresarial. Entre los productos en los cuales ALC puede ampliar su participación en el mercado indio, sobresalen los aparatos eléctricos (Cuadro 6). Por ejemplo, los equipos de telecomunicaciones representan un mercado de 7500 millones de dólares, en el cual la participación de ALC es de apenas un 4,3 %. Actualmente ALC, en particular México, exporta al mundo 12 800 millones de dólares de estos productos, lo cual sugiere que tiene una amplia capacidad productiva y, potencialmente, está en condiciones de incrementar su participación en el mercado indio. También hay oportunidades dentro del sector de los combustibles minerales, en el que las importaciones de carbón por parte de la India ascienden a 5000 millones de dólares, con una participación de ALC de solo un 1,1 % y exportaciones al mundo

¿Cuánto puede aumentar el comercio bilateral?

CUADRO 6: LOS 20 PRODUCTOS MÁS ATRACTIVOS PARA ALC
(Miles de millones de dólares y porcentaje, 2017)

Código SA	Descripción	Valor de las exportaciones de ALC al mundo	Valor de las importaciones de la India desde el mundo	Participación de ALC en las importaciones de la India
852520	Aparatos de transmisión; para radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión, con aparatos de recepción, con o sin aparatos de grabación o reproducción de sonido	12,8	7,5	4,3 %
270112	Hullas; bituminosas, incluso pulverizadas, pero sin aglomerar	6,9	5,0	1,1 %
710813	Metales; oro, semilabrado	3,2	5,0	3,2 %
880240	Aviones y demás aeronaves; de peso en vacío superior a 15 000 kg	4,1	3,1	0,0 %
270400	Coques y semicoques; de hulla, lignito o turba, incluso aglomerados; carbón de retorta	0,6	2,6	4,0 %
854213	Circuitos integrados monolíticos digitales	4,6	2,1	1,0 %
841112	Turbo reactores, de empuje superior a 25 kN	0,7	1,8	0,0 %
760200	Aluminio; desperdicios y desechos	0,6	1,7	1,8 %
847150	Unidades de proceso, aunque incluyan en la misma envoltura unidades de memoria, unidades de entrada y unidades de salida	18,5	1,4	3,2 %
850440	Convertidores eléctricos estáticos	1,2	1,2	0,6 %
71320	Hortalizas de vaina secas desvainadas; garbanzos, aunque estén mondadas o partidas	0,4	1,1	0,7 %
880330	Aeronaves y vehículos espaciales; partes de aviones o helicópteros n.c.o.p. de la partida 8803	1,7	1,1	0,3 %
390110	Polímeros de etileno; en formas primarias, polietileno de densidad inferior a 0,94	1,1	1,1	0,2 %
870840	Vehículos; partes, cajas de cambio	5,1	0,9	4,4 %
852540	Videocámaras, incluidas las de imagen fija y otras videocámaras	0,3	0,9	0,4 %

(continúa en la página siguiente)

CUADRO 6: LOS 20 PRODUCTOS MÁS ATRACTIVOS PARA ALC
(Miles de millones de dólares y porcentaje, 2017) *(continuación)*

Código SA	Descripción	Valor de las exportaciones de ALC al mundo	Valor de las importaciones de la India desde el mundo	Participación de ALC en las importaciones de la India
740819	Cobre; alambre de cobre refinado, con la mayor dimensión de la sección transversal igual o inferior a 6 mm	0,2	0,9	0,0 %
710391	Piedras preciosas o semipreciosas; rubíes, zafiros y esmeraldas, trabajadas (excluidas las simplemente aserradas o desbastadas), sin ensartar, montar o engarzar	0,2	0,8	0,1 %
392690	Plásticos; otros artículos n.c.o.p. del Capítulo 39	2,4	0,8	0,5 %
281820	Óxido de aluminio; excepto el corindón artificial	3,2	0,8	1,6 %
390120	Polímeros de etileno; en formas primarias, polietileno de densidad superior o igual a 0,94	1,0	0,7	0,2 %

Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de BACI (CEPII).

Nota: Los productos están definidos a un nivel de desagregación de 6 dígitos del SA 1996. Los productos *atractivos*, definidos en la nota al pie 14, están ordenados por el valor de las importaciones, es decir, el tamaño del mercado.

por 6900 millones de dólares (principalmente desde Colombia). Otro ejemplo interesante es el de las aeronaves. Las exportaciones de ALC y las importaciones de la India son significativas (4100 millones y 3100 millones de dólares, respectivamente) y, sin embargo, el comercio entre ambas partes es nulo.

Entre las principales veinte oportunidades atractivas para la India en el mercado de ALC, destacan los vehículos y las autopartes y accesorios (Cuadro 7). Por ejemplo, las importaciones totales de ALC de cajas de cambio en 2017 alcanzaron los 7500 millones de dólares, pero la India solo capturó una cuota de mercado del 1,0 %. Las exportaciones indias de este producto hacia el mundo ascendieron a 500 millones de dólares, lo cual sugiere que,

¿Cuánto puede aumentar el comercio bilateral?

CUADRO 7: LOS 20 PRODUCTOS MÁS ATRACTIVOS PARA LA INDIA (Miles de millones de dólares y porcentaje, 2017)

Código SA	Descripción	Valor de las exportaciones de la India al mundo	Valor de las importaciones de ALC desde el mundo	Participación de la India en las importaciones de ALC
870840	Vehículos; partes, cajas de cambio	0,5	7,5	1,0 %
870899	Vehículos; partes y accesorios, n.c.o.p. de la partida 8708	1,3	7,2	1,4 %
870829	Vehículos; partes y accesorios, de carrocería, excluidos los cinturones de seguridad	0,2	6,6	0,6 %
870421	Vehículos; con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semidiésel), para el transporte de mercancías, (de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t), n.c.o.p. de 8704.1	0,4	6,1	0,5 %
392690	Plásticos; otros artículos n.c.o.p. del Capítulo 39	0,4	6,1	0,5 %
840820	Motores; de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores diésel o semidiésel), de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del Capítulo 87	0,2	5,6	0,1 %
853690	Aparatos eléctricos; n.c.o.p. de la partida 8536, para la conexión o protección de circuitos eléctricos, para una tensión inferior o igual a 1000 voltios	0,3	3,7	0,6 %
840991	Motores; partes, identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa (excepto para motores de aviación)	0,3	3,7	1,1 %
300290	Toxinas, cultivos de microorganismos (excluidas las levaduras) y productos similares	0,1	3,6	0,4 %
854213	Circuitos integrados monolíticos digitales	0,1	3,3	0,1 %
850440	Convertidores eléctricos estáticos	0,7	3,3	0,9 %
870850	Vehículos; partes, ejes con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión	0,6	3,3	3,3 %

(continúa en la página siguiente)

CUADRO 7: LOS 20 PRODUCTOS MÁS ATRACTIVOS PARA LA INDIA
(Miles de millones de dólares y porcentaje, 2017) *(continuación)*

Código SA	Descripción	Valor de las exportaciones de la India al mundo	Valor de las importaciones de ALC desde el mundo	Participación de la India en las importaciones de ALC
847989	Máquinas y aparatos mecánicos; n.c.o.p. de la subpartida 8479.8, con función propia	0,4	3,2	0,6 %
732690	Hierro o acero, manufacturados n.c.o.p. de la partida 7326	0,6	3,2	0,6 %
848180	Artículos de grifería, llaves, válvulas y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas termostáticas	0,8	3,1	0,8 %
840734	Motores; de émbolo (pistón) alternativo, de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del Capítulo 87, de cilindrada superior a 1000 cm ³	0,2	3,0	1,7 %
120100	Porotos de soja; incluso quebrantados	0,2	2,9	0,0 %
853710	Cuadros, paneles, consolas, armarios y demás soportes; para control o distribución de electricidad, (excepto los aparatos de conmutación de la partida 8517), para una tensión inferior o igual a 1000 V	0,4	2,9	0,2 %
401110	Caucho; neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho, de los tipos utilizados en vehículos de motor (incluidos los del tipo familiar —break o station wagon— y los de carreras)	0,1	2,8	0,5 %
382490	Productos químicos y preparaciones de la industria química, n.c.o.p.	0,3	2,7	1,0 %

Fuente: BID Sector de Integración y Comercio con datos de BACI (CEPII).

Nota: Los productos están definidos a un nivel de desagregación de 6 dígitos del SA 1996. Los productos *atractivos*, definidos en la nota al pie 14, están ordenados por el valor de las importaciones, es decir, el tamaño del mercado.

potencialmente, podrían incrementar la participación en el mercado latinoamericano y caribeño. Dentro del sector de maquinaria y equipos eléctricos también se encuentran oportunidades relevantes, por ejemplo, en los convertidores eléctricos estáticos, de los cuales ALC importó 3300 millones de dólares desde el mundo y la India

solo abasteció el 0,9 % de este mercado. Las exportaciones totales de la India ascendieron a 700 millones de dólares, lo cual implica que hay margen para impulsar las ventas hacia ALC.

Detrás de estas cifras hay historias de empresas que podrían acumular fortunas o perder oportunidades de internacionalización muy valiosas. Estos ejemplos ilustran, por lo tanto, el potencial comercial desaprovechado por las economías de ALC y la India. No obstante, también sugieren que un marco institucional integral es indispensable para poder acercar a las empresas de dos regiones tan distantes como ALC y la India. Si bien la distancia es una barrera natural entre las dos regiones, los esfuerzos destinados a reducir todos los componentes de los costos comerciales son fundamentales para poder tender un puente entre los dos subcontinentes, como se discute en la próxima sección.

IV

Alternativas
de políticas:
¿Qué se puede
hacer?

En menos de dos décadas los lazos económicos entre América Latina y el Caribe (ALC) y la India se han multiplicado a un ritmo vertiginoso y, en la coyuntura actual, el comercio es el pilar de esta relación. Si bien los intercambios bilaterales se encuentran aún en una fase incipiente, ALC sigue siendo una fuente estratégica de recursos naturales para la India, mientras que las firmas indias proveen productos manufacturados sofisticados y son socios estratégicos para el desarrollo de un sector de servicios moderno en ALC. No obstante, ni los gobiernos ni las empresas pueden dar el vínculo por sentado.

Los costos del comercio entre las dos economías continúan siendo prácticamente prohibitivos y reducirlos puede permitir el aprovechamiento de un potencial comercial considerable. La enorme distancia que separa estos dos subcontinentes es una barrera innegable, pero los costos del comercio también están determinados por políticas comerciales restrictivas y deficiencias en la conectividad logística. Los tratados de comercio e inversiones entre ALC y la India no abundan y aún persiste un amplio abanico de barreras no arancelarias que restringen los flujos comerciales e impiden el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocios. Asimismo, la escasez de inversiones en infraestructura comercial y las numerosas ineficiencias que afectan a las cadenas logísticas colocan a los exportadores de ambas regiones en desventaja respecto a sus competidores.

En este contexto, una serie de actividades estratégicas podría facilitar la profundización de las interacciones de los funcionarios gubernamentales, las empresas y los individuos de ambos subcontinentes.

Ampliar los acuerdos comerciales – Expandir la red de acuerdos comerciales existentes ayudaría a reducir los aranceles y a simplificar el intrincado conjunto de barreras no arancelarias. El enfoque podría centrarse en la negociación de tratados de libre comercio de amplio alcance o, al menos, en acuerdos comerciales preferenciales que posteriormente podrían mejorarse y ampliarse. Un renovado

conjunto de normas que rijan el acceso a los mercados permitiría a los exportadores diversificar sus ventas hacia nuevos mercados que seguramente van a crecer gracias al surgimiento de una pujante clase media en ambas economías. La amplia red de acuerdos comerciales entre ALC y sus socios en el resto del mundo también podría servirle a la India como vía de acceso a terceros mercados.

Promover la facilitación del comercio – Promover una agenda de facilitación del comercio moderna permitiría una reducción rápida y significativa de los costos de las transacciones transfronterizas y el aprovechamiento de nuevas tecnologías. Diversas medidas, que van desde la ampliación de los acuerdos de reconocimiento mutuo para los Operadores Económicos Autorizados hasta la interoperabilidad de las ventanillas únicas de comercio exterior y la promoción de la cooperación bilateral para facilitar el cumplimiento de las reglas comerciales, son las oportunidades más inmediatas para lograr que la relación comercial entre ALC y la India emprenda un nuevo rumbo.

Fomentar el comercio y las inversiones – Las actividades de promoción del comercio y de las inversiones pueden ayudar a los representantes del sector privado de ambas regiones a sellar nuevos negocios. A través del desarrollo de capacidades y del intercambio de información, las instituciones de promoción pueden ayudar a subsanar fallas de mercado y a facilitar los contactos entre empresarios y consumidores que pertenecen a regiones y culturas lejanas. Para reforzar el conocimiento mutuo, cumbres empresariales, como el cónclave celebrado entre ALC y la India, así como otros encuentros entre las asociaciones industriales, podrían ayudar a generar propuestas de negocios viables entre las partes interesadas.

Reducir los costos de transporte y logística – Como muestran las estimaciones del potencial comercial entre ALC y la India, superar las deficiencias de la infraestructura comercial y los problemas de una logística poco competitiva redundaría en cuantiosos beneficios, por lo que se torna una prioridad fundamental. Afortunadamente, hay numerosas oportunidades para reducir los costos del comercio,

desatar todo su potencial y magnificar los beneficios en términos de desarrollo a partir de una integración más profunda. Los esfuerzos deberían dirigirse a reducir los costos de transacción y de transporte, racionalizar la logística del comercio, promover la comunicación entre socios comerciales y mejorar la competitividad internacional y la capacidad de innovar de los países de ambos subcontinentes. Las compañías navieras también podrían recibir incentivos para racionalizar y reducir los costos de transporte entre la India y ALC.

Profundizar la cooperación técnica – La India y ALC también podrían beneficiarse de una mayor cooperación en educación, ciencia, tecnología e innovación, ya que esto facilitaría la transferencia de conocimientos por medio de intercambios de expertos, estudiantes y académicos. Fortalecer las modalidades de cooperación técnica en temas de interés mutuo, como las energías renovables, las tecnologías de la información y las comunicaciones, el cuidado de la salud, el sector farmacéutico, la educación superior, la mecanización, las nuevas tecnologías aplicadas a la agroindustria, la sanidad animal y vegetal, la biotecnología, los desarrollos tecnológicos para la producción ganadera y la investigación oceanográfica, entre otros, representaría un gran paso adelante para ambas regiones.

Acercar a los protagonistas – Los contactos interpersonales son fundamentales para avanzar en la cooperación bilateral. Regímenes migratorios más liberales, especialmente para los profesionales y los turistas, ayudarían a facilitar los negocios y multiplicar los intercambios culturales. Mejorar la conectividad aérea también debería considerarse prioritario, dado que actualmente no existen vuelos directos entre la India y ALC. Asimismo, fomentar la comunicación y la cooperación entre las autoridades en el sector de los medios audiovisuales contribuiría a profundizar el conocimiento mutuo. Finalmente, aprovechar las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías, por ejemplo a través de la expansión en la India de ConnectAmericas.com —la primera red en línea para unir a los empresarios de las Américas—, sería fundamental para crear un puente digital entre los indios y los latinoamericanos.

Sin embargo, la consolidación de las relaciones de comercio e inversiones entre ALC y la India representa un esfuerzo mayúsculo, dado que ni las empresas ni los gobiernos han logrado construir aún una masa crítica de contactos de trabajo. Las instituciones financieras de desarrollo, como el BID y el Exim Bank, son por lo tanto socios estratégicos que podrían ayudar a acortar la curva aprendizaje. Ambas instituciones están en condiciones de apoyar un renovado compromiso entre ALC y la India que apunte a potenciar los lazos entre los dos subcontinentes, facilitando la cooperación Sur-Sur para un futuro más próspero.

