

India-América Latina

Relación comercial e inversión

India-Latin America: Trade and investment relationship

Sadcidi Zerpa de Hurtado
Aparajita Gangopadhyay
Alberto José Hurtado Briceño
Editores



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
VENEZUELA



Grupo de Estudios
Económicos
sobre Asia

ula

Universidad de Los Andes
Grupo de Estudios Económicos sobre Asia





वतन की

दवा है।

WELCOME

SWEET

The image features the Indian national flag, known as the Tiranga, waving on a tall, silver flagpole. The flag consists of three horizontal stripes of equal width: saffron at the top, white in the middle, and green at the bottom. In the center of the white stripe is a navy blue wheel with 24 spokes, known as the Ashoka Chakra. The flagpole is topped with a golden finial. The background is a clear, bright blue sky.

India-América Latina:

Relación comercial e inversión

India-Latin America:

Trade and investment relationship



दैनिक जागरण

व्यापारी ने पत्नी व तीन बच्चों संग की खुदकुशी

समता व केंद्र आमने-सामने

जयदीप अरुमर ने लिखी एम. शैला गुप्ता

अपन मुकाम पाओ उनके हाथ बहार आए

भारत के नाम





India-América Latina:

Relación comercial e inversión

India–Latin America: Trade and investment relationship

Sadcidi Zerpa de Hurtado
Aparajita Gangopadhyay
Alberto José Hurtado Briceño
Editores



Grupo de Estudios Económicos sobre Asia
Universidad de Los Andes

India-América Latina: Relación comercial e inversión
India–Latin America: Trade and investment relationship

© Sadcidi Zerpa de Hurtado
Aparajita Gangopadhyay
Alberto José Hurtado Briceño
Editores

1^{ra} Edición, 2021

Grupo de Estudios Económicos sobre Asia
Universidad de Los Andes

© Para esta edición

Prachi Agarwal
Nanno Mulder
Aravind Krishnan
Paridhi Pardeshi
Hari Seshasayee
Devika Misra
Alberto José Hurtado Briceño
Sadcidi Zerpa de Hurtado
Soraya Caro Vargas
Francisco Daniel Trejos-Mateus
Paola Andrea Baroni
Tamara Spagnolo
Karol Stefany Rojas Tole
Karen Lorena Gutiérrez Masmela
Saul Martínez González
Ramón Alonso Dugarte Rangel
Francisco Javier Haro Navejas
Raquel Isamara León
Aparaajita Pandey

Hecho el depósito de Ley

Depósito legal: ME2021000274

E-Book: ME2021000276

ISBN: 978-980-11-2048-3

E-Book: 978-980-11-2049-0

Imágenes internas:

www.pixabay.com

Cuidado de los textos:

Sadcidi Zerpa de Hurtado
Aparajita Gangopadhyay
Alberto José Hurtado Briceño

Diseño y cuidado digital

José Gregorio Vásquez

Edición digital, 2021

La presente publicación fue evaluada y aprobada por el Dr. Manuel Gonzalo, Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina, y el Dr. Juan Miguel Massot, Universidad del Salvador, Argentina.



Contenido

Prólogo	11
Florencia Rubiolo	
Presentación	17
Hernán Lucena Molero	
Introducción	25
Sadci Zerp de Hurtado	
Aparajita Gangopadhyay	
Alberto José Hurtado Briceño	
Capítulo 1	
IT enabled services supply and trade between India and Latin America and its potential contribution to recovery	37
Prachi Agarwal	
Nanno Mulder	
Aravind Krishnan	
Paridhi Pardeshi	

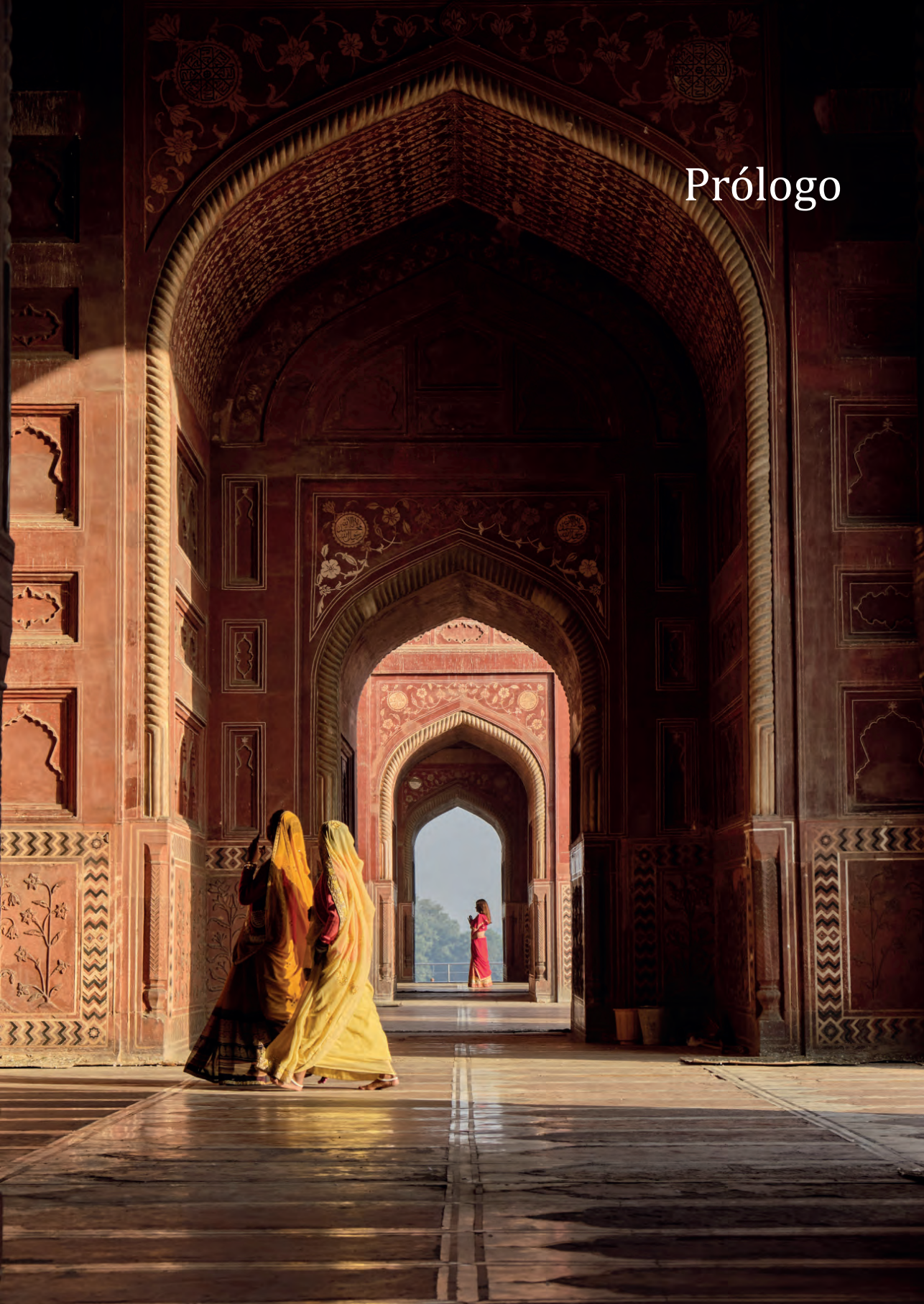
Capítulo 2	
India and Latin America in the global automotive value chain	69
Hari Seshasayee	
Capítulo 3	
The facets of India-Latin America relationship: Role of energy cooperation	91
Devika Misra	
Capítulo 4	
India-América Latina: Evidencia de convergencia económica y comercial	119
Alberto José Hurtado Briceño Sadcidi Zerpa de Hurtado	
Capítulo 5	
¿Cómo atraer inversión desde India a los países de la Alianza del Pacífico? Recomendaciones a las Agencias de Promoción de Inversión	145
Soraya Caro Vargas Francisco Daniel Trejos-Mateus	
Capítulo 6	
La estrategia comercial de Argentina hacia India: Objetivos, acciones y resultados	179
Paola Andrea Baroni	
Capítulo 7	
En camino hacia la consolidación de las relaciones entre Chile e India	207
Tamara Spagnolo	

Capítulo 8	
Colombia-India: Análisis de la relación comercial (2000-2019)	229
Karol Stefany Rojas Tole	
Alberto José Hurtado Briceño	
Capítulo 9	
Análisis comparativo de la banca digital en Colombia e India: Una primera mirada	253
Karen Lorena Gutiérrez Masmela	
Alberto José Hurtado Briceño	
Capítulo 10	
Autosuficiencia alimentaria y pobreza rural en México e India. Una aproximación	281
Saul Martínez González	
Capítulo 11	
Las necesidades energéticas de India y su relación comercial con Venezuela (2019-2020)	311
Ramón Alonso Dugarte Rangel	
Capítulo 12	
India-América Latina, relaciones diferenciadas y posibilidades para salir del ensimismamiento indio	343
Francisco Javier Haro Navejas	
Raquel Isamara León	
Capítulo 13	
India-Latin America: A future of opportunities	373
Aparaajita Pandey	

Epílogo

India - Latin America and the Caribbean: From cultivating indifferences to building synergies Aparajita Gangopadhyay	393
Resúmenes – Abstracts	405
Acerca de los autores	419

Prólogo



La República de India es en la actualidad uno de los polos de crecimiento y desarrollo a nivel mundial. Con 3,3 millones de kilómetros cuadrados y rodeada por la bahía de Bengala en el este, el Mar Arábigo en el oeste y el Océano Índico al sur, ocupa una gran parte del subcontinente indio. Entre sus religiones están el hinduismo, el islam, el cristianismo, el sijismo, el budismo, y tiene más de veinte idiomas oficiales. Con una población de 1.291.400.000 de habitantes y una densidad poblacional de 391 personas por kilómetro cuadrado, India posee una de las poblaciones más jóvenes del mundo, con una edad media de 27 años y una clase media de 500 millones que va en crecimiento.

Aún más, su economía —la quinta a nivel mundial— representa un Producto Interno Bruto (PIB) de más de 2,1 mil millones de dólares, creciendo a una tasa promedio de 6,8% anual entre 2003 y 2020. Además, es el primer destino mundial de Inversión Extranjera Directa (IED) en servicios, construcción, telecomunicaciones, software y hardware, medicamentos y productos farmacéuticos, automóviles, y el número uno en el Índice de Base de Rentabilidad (IBR). Siendo uno de los mayores mercados globales, India ofrece posibilidades de vinculación a través de múltiples canales y constituye un polo de innovación y desarrollo tecnológico, cultural, comercial, de cooperación internacional, entre otras.

Esta breve radiografía de India muestra de forma indiscutible su potencial económico regional y global, y pone en evidencia su creciente rol a nivel internacional, tanto geopolítico como geoeconómico. El despegue económico indio está ligado a una sostenida política de apertura que tuvo sus inicios en 1991 durante el gobierno de P.V. Narasimha Rao, y se mantiene hasta la actualidad a pesar de los matices que imprimieron los diferentes gobiernos posteriores.

La política exterior se constituyó en uno de los espacios que acompañó y potenció la apertura económica internacional, canalizando el creciente peso espe-

cífico de India en espacios multilaterales regionales y globales. Su activa participación en IBSA, en el G33 dentro de la OMC y en el G20, fueron algunas de las acciones que materializaron la mayor presencia internacional del país.

Esta proyección externa, que adquirió un mayor dinamismo a partir del fin de la Guerra Fría, tuvo como una de las principales directrices reorientar la mirada hacia Asia, buscando reconfigurar su rol en la región con especial foco en sus vecinos del sur y sudeste asiático. En este marco, las relaciones con la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN) se convirtieron en la piedra angular de la *Look East Policy*, precursora de la actual *Act East Policy*, inaugurada por Rao y continuada por los sucesivos gobiernos. La proximidad geográfica, los lazos históricos y culturales, así como el objetivo de consolidar al país como una economía con centralidad en la región, cimentaron este giro. Como resultado, las vinculaciones de India con el Asia Pacífico se multiplicaron, incluyendo las relaciones con China que, aunque complejas, muestran un profundo nivel de interdependencia.

La continuidad ha sido otro de los rasgos característicos de la política exterior india de las últimas dos décadas. Algunos principios como el mantenimiento de relaciones pacíficas con la región, el sostenimiento de una estrecha relación con los Estados Unidos un vínculo cercano con China, y la procura de una política nuclear independiente, forman parte del núcleo de la diplomacia del subcontinente. Todo lo cual se complementa con el despliegue de una política comercial más proactiva y de atracción de inversiones productivas, además de la consolidación de un rol protagónico en el escenario internacional dentro de los espacios de discusión regional y global.

En este marco, es indudable el surgimiento de India como una potencia en el escenario del Asia Pacífico, no como un jugador más, sino como actor con capacidad de influir en la arquitectura económica, política y de seguridad regional. Su estatus de economía emergente también se consolidó y su proyección política, cultural, y más recientemente sanitaria, a diferentes regiones del globo es muestra de este proceso de fortalecimiento como poder de alcance global que, aunque aún en desarrollo, es insoslayable.

En este sentido, las relaciones con América Latina comenzaron a fortalecerse como parte de la estrategia de apertura económica, pero aún con múltiples espacios por desarrollar. Los vínculos con la región recorrieron un derrotero de similitudes históricas, con base en principios compartidos de independencia, anti-colonialismo y no alineamiento que vio numerosos acercamientos en el periodo de la Guerra Fría. El enfriamiento de los vínculos posterior al fin del conflicto bipolar, consecuencia de agendas que dictaban distintas prioridades en ambos lados, comenzó a superarse con la llegada de Narendra Modi al poder en India, junto a un mayor activismo y un discurso de acercamiento hacia América Latina.

Las potencialidades y complementariedades en estos vínculos son evidentes, aunque aún en un estado de desarrollo incipiente. En términos comerciales, el horizonte para crecer es prometedor. Mientras India se ha consolidado como la quinta economía mundial, siendo uno de los principales mercados de importación y exportación global, su participación en el comercio latinoamericano representa sólo el 3% del total del comercio de la región en el periodo 2020-2021. La complementariedad natural en términos de seguridad alimentaria y de provisión de recursos energéticos y minerales, es sólo uno de los pilares que permitirá potenciar la relación. Como se aborda en los capítulos de esta obra, sectores como las energías renovables, la tecnología agropecuaria, la informática y telecomunicaciones, la industria cultural y de entretenimiento, los servicios educativos, despuntan como terrenos aún poco explorados en los vínculos bilaterales. Las inversiones indias en la región también comenzaron a incrementarse. La industria farmacéutica en Brasil es la principal receptora de inversiones indias en la región, mientras que también destacan los sectores manufacturero, minero y agrícola de Chile, Colombia y Perú.

Todo el potencial que India representa para América Latina, que apenas está siendo explorado, requiere también un puntilloso trabajo de conocimiento mutuo, de intercambio de experiencias y de aprendizaje. A lo largo de las páginas de este libro se exploran en profundidad y con rigor académico los diferentes aspectos de este proceso, y sus articulaciones con la política exterior. Esta obra se constituye en una lumbre, escasa en su tipo, hacia la comprensión de las cada vez más dinámicas y florecientes relaciones entre India y América Latina.

Florencia Rubiolo

Investigadora Adjunta del Consejo Nacional de
Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)
Directora del Doctorado en Relaciones Internacionales
Universidad Católica de Córdoba
Córdoba, Argentina

Presentación



Nos corresponde en primer lugar, como académicos comprometidos con las cosmovisiones derivadas de la historia de los pueblos de la humanidad, iniciar estas líneas elevando nuestras oraciones hindúes, cristianas, musulmanas, siks, parsi, jaina, por solo mencionar algunas de las religiones del Indostán, en recordatorio y homenaje a todas las almas que han partido y siguen partiendo en el subcontinente de la India ante la profunda crisis sanitaria ocasionada por la pandemia mundial COVID-19.

Hacemos estas líneas con profunda tristeza, afectados por las noticias de las miles de víctimas y personas contagiadas por este virus, hemos sentido el dolor de una tragedia que se materializa finalmente en las hogueras que nos llevan a comprender el resultado final de la vida y su encuentro con la muerte. En el Occidente cristiano tenemos la máxima: *Polvo eres y en polvo te convertirás*. Toneladas de cenizas día a día han sido fruto del fuego, cenizas que van a las manos de los familiares sorprendidos y golpeados por la partida del ser querido en vida y ahora recurren al obligado sentimiento de llevarlo en el corazón afligido por la nueva ausencia. Cenizas que evidencian en los cuatro puntos cardinales del Indostán la magnitud de una ominosa situación; cenizas que no se borrarán jamás de la conciencia del pueblo indio; cenizas que marcarán una huella psíquica colectiva en la India; cenizas que buscarán consuelo en las lágrimas y manos juntas indistintamente del credo practicado en la vida; cenizas que han logrado movilizar una solidaridad mundial en ayuda a la Madre India ante una de las mayores catástrofes en su era contemporánea; cenizas que serán símbolos desde las familias más pobres hasta las más ricas para que nunca jamás se pueda permitir una India sin salud total, sin salud de equidades, previsible en tiempos de escasez o abundancia, sin salud democratizada, sin salud amparada en el derecho humano consagrado en la carta magna de la India.

A nivel mundial, para todo proyecto de país de ahora en adelante será indispensable cavilar, debatir y elevar propuestas de salud nacional en sus ciudadanos, la vida global ha cambiado para siempre. El ciudadano indio, el ciudadano latinoamericano, el ciudadano africano, el ciudadano árabe, el ciudadano asiático y el ciudadano del norte, exigirán ante sus liderazgos programas de acción inmediata que no validen las consecuencias de seguir hoy en día bajo el viejo modelo sanitario politizado. Debemos asimilar de esta dura experiencia pandémica la siguiente lección: sin salud y calidad ambiental no hay desarrollo, mucho menos crecimiento económico posible y sustentable a escala global.

La India del 2021 es fruto de décadas de ajustes y reformas económicas, pues ha transitado 74 años de independencia con la puesta en marcha de grandes planes de desarrollo, con beneficios intersectoriales de la propia economía que la han llevado al escenario de las economías emergentes con una democracia consolidada, viviendo diariamente del derecho al debate y construcción de su sociedad.

La India representa uno de los principales motores de la economía mundial, su peso económico fluye más en los ejes centro-periferia del comercio mundial. Los volúmenes de su capacidad manufacturera y de intercambios se han consolidado y ascienden en una cooperación multisectorial productiva y beneficiosa para cualquier punto de la geografía económica del orbe.

En tiempos de economía global reajustada, a inicios de la tercera década del siglo XXI, al igual que de refundación de geopolíticas de tránsito en rutas comerciales marítimas, hidrográficas, despliegue de nuevos proyectos alternativos de canales de navegación interoceánica, reclamaciones territoriales y marítimas de navegabilidad en múltiples naciones, derechos de apelación histórica en los mares interiores existentes de la cuenca del Pacífico, el sureste asiático, el Índico y espacios abiertos del océano Atlántico, nos toca sopesar escenarios potenciales de conflictos a mediano plazo. Principalmente por estar en marcha una geopolítica de nuevos proyectos de afianzamiento militar y respuestas de cooperación en la seguridad multinacional en el área del Indo-Pacífico, conocida como la Alianza de Seguridad Cuadrilateral (Quad, por sus siglas en inglés), cuyos miembros iniciales: los Estados Unidos, Japón, Australia y la India, vienen afianzando desde 2017 diálogos y acuerdos en materia de defensa para contrarrestar la influencia y hegemonía económica de China.

Seremos testigos de provocaciones militares, colocación de bases militares flotantes al frente del Mar de China, resguardo fronterizo de despliegue aéreo rápido y naval al sur del archipiélago japonés, vigilancia satelital-militar terrestre en la frontera norte de la India, y presencia extendida de flotas militares navales en el Pacífico Sur. Todo esto con el propósito de crear peajes y zonas de paso hemisférico, entre otros escenarios que alterarán sin duda la convivencia en la región.

India a pesar de su participación en la iniciativa Quad, siempre ha mantenido una posición “relativamente cautelosa” y su territorio es altamente sensible con respecto a cualquier alteración del norte asiático, al ocupar el extremo sur de la masa continental asiática, en una territorialidad de tipo subcontinental, conformada por seis macro zonas —una amplia área septentrional, sur, este, oeste, centro y noreste. Adicionalmente, su espacio territorial posee veintinueve estados y siete territorios de la unión— con una superficie terrestre de 3.287.260 Km². En esta perspectiva, India se ha movilizadocomercialmente en los espacios naturales de su periferia geográfica oriental —Bangladesh, Bután, Maldivas, Nepal y Sri Lanka—.

Lo que se denomina en términos generales *Asia del Nordeste* conformada por China, Corea del Norte, Corea del Sur, Japón, Mongolia y Taiwán; la llamada *Península Indochina* integrada por Camboya, Laos, Myanmar —Birmania—, Tailandia, Vietnam; *Asia del Sudeste Insular* cuyos países son: Brunéi, Filipinas, Indonesia, Federación de Malasia, Singapur y Timor Oriental; y el *Pacífico Sur* formado por Australia, Nueva Zelanda, Estados Independientes de Melanesia, Estados Independientes de Micronesia, Estados Independientes de Polinesia, además de los territorios bajo control de Francia y territorios bajo control de Estados Unidos, representan para la India cuatro macrorregiones de intensa competencia comercial, bloques económicos y lucha constante por el liderazgo de inversión y atracción a su propio mercado con alternativas variadas de sus productos y necesidades de insumos.

Todo este vasto marco geográfico, humano y multicultural cuyo eje ordenador es el mercado, está sujeto a las otras inversiones multimillonarias planificadas anualmente por cada uno de los países mencionados en materia de pagos por gastos de alquiler de equipamiento de seguridad, gastos de defensa militar, demostración de capacidad disuasoria en los ejercicios militares de cada año, reconfiguración y previsión ante cualquier conflicto entre los grupos de vecinos y bloques geoeconómicos que compiten cíclicamente en el terreno geopolítico.

En todo este contexto, es vital para la India acercarse a otras regiones entre ellas América Latina. Muchos analistas han calificado la presencia de la India en Latinoamérica y el Caribe de lenta y tardía. Dicha apreciación la consideramos parcialmente valedera, dado que en 74 años de independencia el tiempo transcurrido simplemente ha estado bajo el plan de una presencia económica gracias a los valores agregados comerciales en cadena, mayoritariamente en manos del empresariado indio. El Estado indio ha ido progresiva y pragmáticamente dando flexibilidad jurídica, apoyo financiero-crediticio y promoción de una diplomacia más decisiva para elevar las estadísticas en los programas de comercialización e inversiones multilaterales.

El proceso de articulación a nivel comercial, financiero, cooperación y asistencia entre la India y América Latina, son resultantes de vínculos reactivos del gigante en su dinamismo presencial en el mercado global. Es necesario dar pasos a programas de acción más decisivos que permitan elevar positivamente el trabajo mancomunado llevado a cabo moderadamente en las últimas dos décadas. Debemos resaltar que gran parte del paradigma económico indio está bajo la responsabilidad del empresariado de ese país, y dicho sector no avala las lentitudes oficialistas de *Nuestra América* enclavadas por las demoras administrativas y corrupción existentes a falta de transparencias en las gestiones públicas.

Aún el proceso de ensamblaje entre India y Latinoamérica transita la fase de intercambio de manufacturas hechas en India por materias primas procedentes de la región suramericana. Nos urge pasar a la siguiente fase, caracterizada por inversiones y cooperación multisectorial; paralelamente es necesario dar mayor diálogo, presencia y acuerdos tangibles con los distintos entes que lideran los mecanismos de integración económica del sur. En este aspecto, hay un amplio condicionamiento al estar rezagados en dicha materia y esto obstaculiza la comprensión y acción mutua entre las dos partes, perdiéndose así tiempo y financiamientos en cualquier área de interés estratégico.

Nos complace ampliamente presentar esta nueva iniciativa editorial intitulada: *India-América Latina: Relación comercial e inversión* bajo el auspicio del Grupo de Estudios Económicos sobre Asia (GEEA), adscrito a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) de la Universidad de Los Andes-Mérida-Venezuela, dicha obra representa un paso fundamental para el acercamiento, comprensión y movilidad del estado actual de las ideas existentes entre la República de la India y Latinoamérica. La sumatoria académica de sus autores de la India y América Latina evidencian el diálogo, las diferencias y los consensos importantes para abordar una hoja de ruta como referencia en el entendimiento necesario entre los responsables gubernamentales, para asumir la obligación y responsabilidad de incrementar la cadena de valor de sus logros y propiciar así una potencialidad de resultados y respuestas beneficiosas en esta relación.

India-América Latina: Relación comercial e inversión, es el compromiso del pensamiento académico indio-latinoamericano en evidenciar en esta tercera década del siglo XXI que iniciamos en tiempos de pandemia, una propuesta responsable, evaluativa y atinada en las coordenadas de acción en sentido de progresividad y sensibilidad existente entre dos espacios geográficos y humanos decididos a ir más allá de la “buena potencialidad” identificada entre las partes. Es necesario ingresar a una fase de verdades, trazado de objetivos tangibles y diseño de una agenda cuyos resultados se evalúen semestralmente.

India-América Latina: Relación comercial e inversión, es una nueva obra que valora los acercamientos a nivel gubernamental, empresarial, universitario, de centros de estudios e institutos que han hecho acto de presencia por medio del análisis constructivo de sus autores y promotores. A partir de lo cual se da una lección ante aquellos desconocedores de estas relaciones, ante aquellos que por ignorancia no evolucionan en la importancia y apoyo al multilateralismo que vivimos y debemos respaldar. India es una de las fuerzas tectónicas de la economía global, en consecuencia, es indispensable tener claro sus dimensiones dialógicas en el sector público y privado en su institucionalidad, su diversidad cultural, sus heterogéneas cosmovisiones, su desarrollo científico y tecnológico abierto al sur-sur, su acervo humanista único en la lucha por la independencia y, en especial, la capacidad indostánica de materializar y avanzar en acuerdos concretos plurilaterales.

Cuando los editores de *India-América Latina: Relación comercial e inversión*, nos dicen que: “la cooperación con América Latina representa tanto una oportunidad como un reto para India”, nos están planteando que hay una senda diferente para revertir el proteccionismo; revertir las prácticas económicas agotadas, ampliar el horizonte participativo de inserción de los países latinoamericanos más allá del comercio de materias primas; revertir los modelos existentes de producción primaria y elevar el nivel de relación productiva manufacturera. Las posibilidades de atención y viraje de la India a esta parte del mundo atlántico, pacífico, caribeño, andino y amazónico que representa Nuestra América del Sur, están en plena negociación, rondas de debates y comisiones técnicas dirigidas hacia un supuesto beneficio colectivo.

India no debe ver exclusivamente a Latinoamérica como una región más del mundo para hacer negocios, sería frustrante esa mirada. India tiene un amplio historial y caminos milenarios recorridos a través del comercio e inversiones para así evitar errores en dichas miradas y acercamientos. India debe evitar la depredación en los sistemas ambientales ya golpeados de la Madre Tierra Pachamama. India debe maximizar la cooperación, la oportunidad y los retos presentes en estos trópicos de nieve, mares, selvas, llanuras, montañas, ríos y lagos, entre otros espacios diversos que nos caracterizan, haciendo la diferencia con sus vecinos de Asia, los Estados Unidos y Europa, promoviendo entendimientos y valoraciones de lo que implica sustancialmente el bioma de América de Latina.

Latinoamérica no debe ver exclusivamente a la India con el tradicional pacatismo de ser el gran escenario para los negocios, sería otro desengaño. Latinoamérica no debe hacer de la India un nuevo eje de dependencia, alternando ese papel con otros grandes actores de Asia. Latinoamérica no debe condicionar su relación con India como chequera disponible para resolver sus propios déficits presupuestarios. Latinoamérica junto a la India ya han avanzado en una agenda

para repensar la cooperación, la inversión y el comercio con sentido de beneficios estratégicos.

No olvidemos que de todos los asiáticos los más parecidos a los latinoamericanos son los indios de la India. No es mera coincidencia de genes, es el reencontro en el tiempo histórico de los mismos en el siglo XXI mediante la producción material y el intercambio espiritual que nos harán fuertes como pueblos que construyen fuentes de trabajo, riquezas, prosperidad y, en especial, elevación de la calidad de vida y producción de vida en un territorio donde la guerra no tiene futuro. Solo la paz y sus luchas hacen fluir el entendimiento, a pesar de las rebeliones populares que se presentan temporalmente en el devenir para demandar justicia ante las clases gobernantes.

India y Latinoamérica tienen un gran compromiso y cita con la historia del sur-sur.

Hernán Lucena Molero

Director del Centro de Estudios de África y Asia

Coordinador de la Cátedra Libre India Siglo XXI

Editor de la Revista Humanía del Sur

Universidad de Los Andes

Mérida-Venezuela

Introducción



En un mundo cada vez más interconectado, aumentan tanto los beneficios que reciben los países de su participación en la economía internacional como los riesgos por contagio de crisis económicas, políticas, financieras, migratorias, sanitarias, entre otras. Las respuestas globales son cada vez más urgentes y necesarias, por tanto, la cooperación internacional es la vía para reducir el riesgo de nuevas crisis globales y la oportunidad para aumentar la calidad de vida de la población mundial.

Dentro del esfuerzo cooperativo que realizan los países, la cooperación en el campo del comercio y las inversiones cumple una función preponderante por su rol orientador del crecimiento y el desarrollo económico. En consecuencia, por un lado, garantiza el incremento del empleo, la participación activa del sector privado y el flujo de nuevas tecnologías. Y, por otro lado, genera un ambiente propicio para la consolidación de encadenamientos productivos y el desarrollo de capacidades de la población, eliminando las posibles barreras al comercio y la inversión que impiden una relación virtuosa con prosperidad económica y sustentabilidad humana.

Así, la cooperación entre países facilita el comercio en la medida que permite la implementación de medidas vinculadas a la reducción de trámites en los procesos de importación y exportación, promoviendo el comercio internacional y minimizando los factores que lo impiden. En este sentido, el intercambio comercial de un país con el resto del mundo se realiza a menores costos económicos, de forma más transparente y con mayores beneficios para los agentes participantes.

Mientras que la inversión es necesaria para atender la demanda de los recursos financieros que se requieren en el desarrollo de actividades productivas. Su importancia radica en la capacidad que tiene para facilitar la transferencia de conocimientos, tecnologías y recursos, a partir de lo cual se desarrollan las capacidades de los trabajadores, se optimizan los procesos de producción de las

empresas, y se incrementa la disponibilidad de mercancías a los consumidores. Es decir, un factor clave que permite a las economías desarrollar mayor competitividad, productividad e innovación

Al respecto, todo esfuerzo de cooperación en materia de comercio e inversión debe reunir tanto al gobierno como al sector privado. Los gobiernos como responsables de crear las condiciones económicas, políticas y sociales necesarias para la promoción y el desarrollo de las actividades productivas; formular políticas adecuadas a la realidad comercial y de inversiones; ordenar el marco jurídico local a las reglas vigentes del comercio internacional; asegurar la provisión de bienes públicos; y mejorar el capital humano de la sociedad que representa. Y el sector privado como encargado de desarrollar ampliamente el tejido productivo, crear empleo, invertir en innovación y desarrollo, asegurar beneficios económicos, promover el reconocimiento de sus actividades, así como de las personas que participan en ellas, y desarrollar actividades económicas sostenibles. En este sentido, el crecimiento y el desarrollo de los países se corresponde con la acción de estos dos agentes con responsabilidades compartidas en el destino final de la sociedad.

Así, el estudio del comercio internacional y la inversión externa son claves para comprender el proceso de modernización industrial, el desarrollo tecnológico, la generación de empleos, la captación de ahorro privado y público, el equilibrio de la balanza comercial y la creación de empresas industriales y comerciales que influyen en la realidad social de los países. Por tanto, en el marco de la actual transformación digital, la nueva geopolítica internacional, los efectos del cambio climático, los cambios demográficos y la pandemia del nuevo coronavirus que vive el mundo, es importante reconocer los resultados obtenidos por países y regiones mediante relaciones establecidas a nivel comercial y de inversión.

Teniendo en cuenta esto, India y los países de América Latina están desarrollando sus propios procesos de industrialización. El país asiático, impulsando las tecnologías de la información, los servicios empresariales, así como las industrias tecnológicas de software y de tecnologías financieras, sin abandonar los esfuerzos para consolidar la actividad agroindustrial. Y los países latinoamericanos mediante el fortalecimiento del sector minero-energético, junto a una mayor promoción a las actividades de las industrias agrícolas y de hidrocarburos; a la par de esfuerzos por corregir las deficiencias en materia de infraestructura, tecnología, innovación y competitividad que aún tiene la región.

Este esfuerzo por alcanzar mayor crecimiento económico, que se refleje en el incremento de la calidad de vida y el bienestar de la población, junto al rol protagónico que han adquirido ambas regiones en el comercio internacional, incrementa la importancia de su vínculo. India y América Latina se encuentran

en la actualidad en una etapa de formalización de los acuerdos relacionados a la política y la comprensión de sus sistemas internos —políticos, económicos, legales, culturales, entre otros—, a través del estrechamiento de comunicaciones entre las partes. Es decir, en una fase inicial de entendimiento mutuo que permitirá el aprovechamiento de las oportunidades que brinda la cooperación económica mediante la complementariedad de su comercio e inversión.

En este sentido, abordar la relación comercial y de inversión de India con América Latina implica analizar la estrategia de internacionalización india respecto a la región latinoamericana desde diversas perspectivas de análisis comparado, incluyendo la economía internacional, la política comercial y las relaciones internacionales. De esta manera, se reconoce la nueva realidad económica que ha surgido luego del acercamiento comercial, cultural, de inversión y de cooperación de India hacia Latinoamérica.

Este libro tiene por objetivo analizar la relación comercial y de inversión entre India y América Latina. Para alcanzarlo se desarrollan trece capítulos donde se analizan las relaciones actuales, se reconocen los vínculos sostenibles, y se presentan las nuevas oportunidades de cooperación entre el país asiático y la región latinoamericana.

En el primer capítulo, “IT enabled services supply and trade between India and Latin America and its potential contribution to recovery”, Prachi Agarwal, Nanno Mulder, Aravind Krishnan y Paridhi Pardeshi examinan los retos y las oportunidades de los servicios surgidos de las tecnologías de información (TI), así como del comercio electrónico, en India y América Latina y el Caribe (ALC) durante la pospandemia del coronavirus (COVID-19). Además, exploran las nuevas oportunidades de inversión directa y comercio entre ambas regiones. Al respecto, utilizan metodología mixta (cualitativa-cuantitativa) desde la compilación de datos de fuentes primarias —entrevistas a empresas indias del sector de las TI en ALC, y latinoamericanas en India—, y secundarias —bancos centrales, ministerios, institutos de estadística, organismos internacionales, asociaciones de empresarios, entre otras—.

En este sentido, estudian la inversión directa, el comercio y la cooperación de India con los países latinoamericanos en el sector de las TI. Los resultados permiten resaltar: 1) el potencial de colaboración entre las dos regiones para dar soluciones conjuntas a los retos que la pospandemia trajo a sus industrias de TI; 2) el potencial para compartir las experiencias indias con los países de ALC en servicios financieros basados en telefonía móvil; 3) el esfuerzo de ambas regiones para promover mayor inversión en innovación, investigación y desarrollo en inteligencia artificial, robótica, ciberseguridad y transformación digital de las industrias regionales; y 4) el mayor rol que puede tener India en el marco de la integra-

ción regional de ALC, facilitando el desarrollo de encadenamientos productivos en diferentes industrias. A partir de esto, recomiendan políticas de cooperación intergubernamental e industrial entre India y ALC, con el propósito de garantizar el beneficio mutuo y facilitar la recuperación conjunta de las economías.

En el segundo capítulo, “India and Latin America in the global automotive value chain”, Hari Seshasayee examina la relación comercial y de inversión entre India y la región latinoamericana en la industria automotriz, además, analiza el impacto a largo plazo de este vínculo en la cadena global de valor automotriz. En este orden, utiliza la metodología mixta (cuantitativa-cualitativa) para presentar el estado actual del comercio y las inversiones entre India y América Latina en el sector del automóvil, por país, empresa y periodo de operación.

Los resultados permiten inferir, por un lado, que existe potencial para mayores inversiones transfronterizas entre ambas regiones. Y, por otro lado, para aprovechar dicho potencial es necesario reconocer las siguientes lecciones que derivan de la relación India-América Latina en este sector productivo: 1) las empresas indias de mayor éxito a corto y medio plazo son las que han utilizado la estrategia de adquisición, destacando las empresas de autopartes, y 2) el fracaso de muchas empresas indias que se concentraron en los dos mercados más grandes de la región: Brasil y México. Por ende, se concluye que las empresas de India y ALC deben planificar sus estrategias a largo plazo, formando alianzas duraderas; y los acuerdos comerciales entre India y los países latinoamericanos —tanto a nivel bilateral como regional— deben potenciarse como vía para aumentar el comercio transfronterizo y las inversiones en el sector del automóvil.

En el tercer capítulo, “The facets of India-Latin America relationship: Role of energy cooperation”, Devika Misra estudia los intereses energéticos de India en América Latina. Para ello, mediante una amplia revisión documental, ubica las inversiones en el sector dentro del contexto histórico de las relaciones económicas, políticas y sociales entre ambas regiones. Además, identifica las áreas y los temas de cooperación que pueden fortalecer el vínculo en un mundo pospandemia COVID-19.

Teniendo en cuenta que la relación de India con ALC se sustenta en los principios de la diplomacia económica, donde resalta el rol del país asiático como consumidor de combustibles fósiles y el papel de proveedor de materias primas por parte de la región latinoamericana, la dinámica de este vínculo está marcada por la cooperación energética, debido a que es el área de cooperación más desarrollada. Y al considerar los cambios provocados por la pandemia del COVID-19, se infiere que ha ocurrido un cambio en la relación energética entre India y América Latina explicado por la reducción de las importaciones de petróleo procedentes de ALC a favor de las materias primas de América del Norte y Canadá.

A pesar de esto, y dadas las inversiones indias en minería e hidrocarburos, se deja claro que la relación de India con América Latina sigue siendo impulsada por los recursos naturales.

En el cuarto capítulo, “India-América Latina: evidencia de convergencia económica y comercial”, Alberto José Hurtado Briceño y Sadcidi Zepa de Hurtado analizan la convergencia económica y comercial entre la economía de la India y las economías latinoamericanas que forman parte de los cuatro acuerdos de integración activos en la región: el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Alianza del Pacífico. En este orden, utilizando información estadística para el periodo 1978-2018, estiman el índice de convergencia económica y analizan las correlaciones entre los principales agregados macroeconómicos. Además, discuten las implicaciones que tienen los resultados para la posición del gobierno de la India respecto a los países de ALC.

Los resultados permiten concluir que India tiene significativas posibilidades de converger con la mayoría de las economías de América Latina. Desde el punto de vista de los acuerdos de integración, la CAN y la Alianza del Pacífico son los que tienen mayor grado de convergencia con la India, lo que da espacio para que este país asiático replique la experiencia acumulada durante la negociación del acuerdo preferencial de comercio con el Mercosur, diversifique sus socios comerciales en ALC y se garantice el acceso a diversas fuentes de materias primas. Además, para los bloques regionales latinoamericanos, un mayor vínculo económico y comercial con India puede facilitar la identificación de un factor común que conlleve a la convergencia de los procesos de integración en la región latinoamericana, dada la posibilidad de identificar e implementar criterios comunes en los acuerdos preferenciales que se suscriban con este país del sur de Asia.

En el quinto capítulo, “¿Cómo atraer inversión desde India a los países de la Alianza del Pacífico? Recomendaciones a las Agencias de Promoción de Inversión”, Soraya Caro Vargas y Francisco Daniel Trejos-Mateus verifican la relevancia de una asociación económica más profunda entre India y la Alianza del Pacífico (AP). Para ello, analizan la manera como India genera inversión extranjera (IED) al mundo; analizan de manera comparativa las dinámicas en materia de flujos de inversión entre los países AP, Latinoamérica e India durante el periodo 2012-2020; identifican las variables que condicionan la salida y atracción de estas inversiones; y analizan la pertinencia de las estrategias diseñadas al interior de AP para lograr una mayor aproximación a India.

Utilizando una metodología mixta, con recolección de datos de fuente secundaria, además de encuestas a empresarios y discusiones con grupos focales tanto en India como en los países latinoamericanos miembros de la AP, se estima-

ron modelos econométricos que permiten identificar los segmentos de cadenas de valor hacia los cuales podría dirigirse la IED india, y se presentaron las estrategias de atracción de inversión que pueden utilizar los países de la AP. De los resultados se destaca que, a pesar de la tendencia creciente que muestran las relaciones comerciales y de inversión entre India y AP, al comparar la cuantía con otras regiones, la región latinoamericana sigue rezagada. En este sentido, se recomienda a la AP priorizar su relación con India; aprovechar la preferencia hacia las inversiones tipo *joint venture*, que diferencia a los países de AP del resto de América Latina; concentrar los esfuerzos en atraer inversiones indias en sectores claves como el farmacéutico, el de astilleros y aeroespacial, la agroindustria, el automotor enfocado en energías limpias y en TIC; además de promover un mejor acercamiento e interacción entre agencias, empresarios y gobiernos de India y AP.

En el sexto capítulo, “La estrategia comercial de Argentina hacia India: Objetivos, acciones y resultados”, Paola Andrea Baroni caracteriza la política comercial externa argentina hacia India en el periodo 2003-2019. Para ello, analiza los objetivos, las acciones llevadas a cabo y los resultados obtenidos de esta relación bilateral durante el lapso en estudio. En este orden, utiliza metodología cualitativa empleando como técnica el análisis documental y la triangulación de datos.

Los resultados permiten inferir que el comercio y las inversiones recíprocas están por debajo de su potencial, y existe una relación asimétrica a nivel económico y comercial. En relación con la estrategia comercial argentina hacia India se destaca, para el periodo en estudio, que fue guiada por los objetivos nacionales de desarrollo y crecimiento económico, y por la estrategia de inserción internacional de corte económico-comercial. Y con respecto a la política comercial india hacia Argentina, se resalta la importante política de promoción de exportaciones, complementada con múltiples misiones comerciales, seminarios y foros de negocios para promover los bienes exportables y atraer inversiones al país asiático. En este orden, se reconocen como desafíos que enfrenta Argentina para dinamizar sus vínculos comerciales con India: 1) negociar la reducción de las barreras comerciales a productos agropecuarios, 2) diversificar la oferta exportable, y 3) promover el trabajo conjunto Argentina-India que permita una mejor infraestructura y logística comercial.

En el séptimo capítulo, “En camino hacia la consolidación de las relaciones entre Chile e India”, Tamara Spagnolo analiza los vínculos de Chile con India, dedicando especial atención a los aspectos comerciales y políticos, así como a las oportunidades que presentan los sectores: farmacéutico, alimentos y bebidas, y ciencia, tecnología e innovación. Mediante una amplia revisión documental, se desarrolla un análisis cualitativo donde se caracteriza el modelo de inserción internacional chileno, además, se analizan los ámbitos de conexión y las áreas de cooperación en la relación India-Chile.

En este orden, se destaca como tendencias dentro de la estrategia de inserción internacional de Chile: modelo de desarrollo neoliberal, apertura internacional y estructura productiva primario-exportadora. A partir de lo cual se infiere que India se presenta como un socio poco conflictivo, ideal para diversificar destino y composición de las exportaciones chilenas, además de abrir la posibilidad para balancear grandes mercados mundiales. En este sentido, se concluye que la actualidad de la relación bilateral Chile-India es algo peculiar, ya que, por un lado, se hacen esfuerzos a nivel político por establecer diálogos y abrir oportunidades de debate; y, por otro lado, los datos de intercambio comercial reflejan una disminución de los flujos de mercancías. Al respecto, se sugiere para Chile: a) reflexionar acerca de las medidas necesarias para que se efectivice la conversión entre los logros políticos y los volúmenes de los intercambios; b) diversificar su canasta exportadora; c) promover esquemas de cooperación en materia científica y tecnológica; y d) aprovechar el círculo virtuoso de acuerdos regionales y bilaterales donde participa el país sudamericano. Y para América Latina, la relación Chile-India deja tres enseñanzas: 1) mirar al sur global como una oportunidad para fortalecer el vínculo entre economías emergentes; 2) explorar nuevas áreas de cooperación en materia de innovación, ciencia y tecnología; y 3) reconocer que la diplomacia da resultados.

En el octavo capítulo, “Colombia-India: Análisis de la relación comercial (2000-2019)”, Karol Stefany Rojas Tole y Alberto José Hurtado Briceño analizan la relación comercial entre Colombia e India durante el periodo 2000-2019. Para ello, utilizando metodología cuantitativa, estiman y analizan los índices de ventaja comparativa revelada, de intensidad importadora, de balanza comercial relativa y de Balassa.

De este análisis queda claro que Colombia ha intensificado de manera importante sus relaciones comerciales con países asiáticos, pero los resultados obtenidos no han sido los más beneficiosos. La balanza comercial general del país sudamericano sigue con cifras negativas, al igual que el saldo comercial específico con cada país de Asia, destacando los déficits sucesivos con China e India. Del análisis del flujo comercial, se deja claro que los productos con mayor potencial de exportación de Colombia a India se ubican principalmente en el sector primario y secundario de la economía colombiana. En este sentido, se recomienda repensar la política comercial que está implementando el gobierno colombiano y definir medidas distintas para promover las ventas en el extranjero por parte de los sectores que cuentan con potencial de exportación hacia India.

En el noveno capítulo, “Análisis comparativo de la banca digital en Colombia e India: Una primera mirada”, Karen Lorena Gutiérrez Masmela y Alberto José Hurtado Briceño analizan de manera comparativa la evolución de la banca digital en Colombia e India en el periodo 2000-2019. Desde una amplia revisión

documental, identifican el origen de la banca digital en ambos países, analizan la evolución y el impacto que ha traído la digitalización de la banca en las dos economías, y plantean los modelos de banca digital donde estos países tienen mejor desempeño.

Los resultados permiten concluir que en los últimos años las nuevas tecnologías se han incorporado al sector financiero con bastante fluidez —ejemplo de ello son plataformas como Nequi, Axis Pay, PSE, PayU, entre otras—. De igual forma, se deja claro que las empresas del sector, al estar en un entorno cada vez más competitivo, reaccionan ante las innovaciones tecnológicas usadas por sus competidores. En este orden, la digitalización del sistema financiero aglutina a las entidades pertenecientes a este sector de la economía, junto aquellos emprendedores no vinculados al sector que aprovechan los avances de la Internet de las cosas para innovar y brindar soluciones eficaces de intermediación financiera. Del mismo modo, se resalta que la exitosa experiencia de India con la interfaz de pagos unificados deja un modelo a seguir por parte de Colombia, y los demás países latinoamericanos. Además, tanto India como Colombia deben avanzar en la normatividad y regulación de la banca digital, ya que no hay un marco normativo específico, sino leyes de la banca tradicional aplicadas a la banca digital.

En el décimo capítulo, “Autosuficiencia alimentaria y pobreza rural en México e India. Una aproximación”, Saul Martínez González analiza las políticas agrícolas y comerciales instrumentadas por México e India para enfrentar los retos de inseguridad alimentaria. Empleando una revisión documental analiza la experiencia mexicana en seguridad alimentaria, teniendo en cuenta las implicaciones económicas, políticas y sociales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), además, analiza la experiencia de India en seguridad alimentaria, revisando las estrategias de promoción de la agricultura y protección al comercio agrícola.

De los resultados se infiere que las políticas agrícolas de México se han caracterizado por la liberalización comercial mediante el TLCAN, y en India por el alto proteccionismo. En los dos casos, los resultados no han sido los esperados, por el contrario, los porcentajes de desigualdad en ambos países han aumentado, y ha incrementado la distribución inequitativa del ingreso. Al respecto, se recomienda que las políticas agrícolas en India y México se orienten a maximizar el cumplimiento de dos objetivos fundamentales: 1) alcanzar y mantener la autosuficiencia y seguridad alimentaria; y 2) cumplir con el abastecimiento, suministro y acceso de alimentos de calidad, lo cual reduciría la subnutrición, la malnutrición y las enfermedades derivadas.

En el décimo primer capítulo, “Las necesidades energéticas de la India y su relación comercial con Venezuela (2019-2020)”, Ramón Alonso Dugarte Rangel analiza el comercio de petróleo entre India y Venezuela en el lapso 2019-2020.

Mediante un amplio análisis documental identifica las necesidades indias en materia de alimentos y energía, presenta consideraciones generales sobre la relación de India y ALC, y analiza el intercambio de crudo entre India y Venezuela durante el periodo en estudio.

Del análisis realizado se destaca el ascenso de la relación indo-venezolana durante los últimos años. No obstante, también se resalta que desde octubre del 2020 se paralizaron las importaciones indias de crudo venezolano y las exportaciones de diésel a Venezuela, como consecuencia de, entre otras cosas, la decisión del gobierno estadounidense de eliminar las exenciones que preveía convenios *swaps* de crudo por diésel por razones humanitarias, la estrepitosa caída en la producción petrolera venezolana con incidencia en sus exportaciones, y el impacto de la pandemia del COVID-19. Sin embargo, entendiendo las sanciones como un hecho circunstancial y no definitivo, la mayor demanda india de gas y petróleo en los próximos años plantea un panorama donde Venezuela, y los otros países petroleros de ALC, seguirán siendo importantes proveedores de hidrocarburos. Por ende, para que la región latinoamericana aproveche el crecimiento económico indio, se debe impulsar un proceso de transformación estructural para la industrialización, que evite la reprimarización de las exportaciones latinoamericanas e impulse su complementariedad con la economía india.

En el décimo segundo capítulo, “América Latina, relaciones diferenciadas y posibilidades para salir del ensimismamiento indio”, Francisco Javier Haro Navejas y Raquel Isamara León analizan los diferentes niveles de interacción entre India y América Latina. Desde una revisión documental de fuentes secundarias de información, establecen los patrones de conducta internacional de India hacia América Latina en el ámbito de la actividad comercial.

Al respecto, se resaltan los siguientes aspectos del vínculo India-América Latina: 1) la relación es diferenciada, y 2) los intereses indios en la región crecen, pero con límites. Esto se debe, entre otras cosas, a una visión global india aún débil, y la ausencia de políticas que vayan más allá de su espacio regional; y por las propias condiciones latinoamericanas, donde se insiste en mantener la competitividad en el suministro de recursos naturales. De igual forma, se deja claro que en ambos lados de la relación pesa mucho el regionalismo y las relaciones con los socios comerciales tradicionales. Y, en el ámbito de sectores productivos específicos, se destacan las barreras comerciales del mercado agrícola indio, la importancia del acuerdo comercial entre India y el Mercosur, las estrategias de las empresas de automóviles indias, y el rol asumido por Bolivia en el sector automotor con inversiones indias.

En el décimo tercer capítulo, “India-Latin America: A future of opportunities”, Aparajita Pandey explora los sectores productivos latinoamericanos y

examina las oportunidades que tienen en su relación con India. Por medio de una revisión documental, examina el crecimiento del vínculo entre India y ALC, analiza los patrones comerciales y evalúa el rendimiento de los acuerdos firmados en esta materia, y presenta las áreas de colaboración y asociación donde se pueden fortalecer las relaciones entre ambas regiones.

Los resultados permiten concluir que la cooperación con América Latina representa tanto una oportunidad como un reto para India. Oportunidad porque la mayoría de los sectores productivos indios y latinoamericanos siguen sin desarrollarse en su máximo potencial. Y retos por la necesidad de incorporar cambios que mejoren las relaciones India-ALC, entre ellos: 1) construir nuevos y amplios marcos institucionales para la cooperación bilateral y multilateral, 2) establecer redes interpersonales para aprovechar las ventajas inherentes a la diáspora, 3) aumentar el comercio, y 4) explorar áreas no tradicionales de cooperación como el cambio climático, la tecnología y la exploración espacial.

De esta manera, el presente libro reúne trabajos que en diversas perspectivas explican la relación India-América Latina. Destacándose la oportunidad de relacionamiento comercial y de inversión en pospandemia, basada en mejores servicios financieros utilizando tecnología móvil, mayor inserción en innovación y desarrollo de las tecnologías habilitadas para la transformación digital de las industrias regionales, y acciones destinadas al mejoramiento de los encadenamientos productivos en diversos sectores. Además, en el libro se identifican los costos y beneficios de las cadenas globales de valor donde participan actores de las dos regiones. En este sentido, se deja claro que los intereses de ambas partes podrán significar virtuosidad si existe real promoción de las exportaciones, acompañada de múltiples misiones comerciales y foros de negocios, en los sectores que se identifican como claves en la relación comercial y de inversión: farmacéutico, alimentos y bebidas, ciencia, tecnología, innovación y energía.

Ha llegado el momento de consolidar los vínculos entre India y América Latina. Esta obra es un ejemplo de los resultados que brinda la cooperación académica y de investigación en un marco de honestidad y oportunidad que permite *virtuositas* para la prosperidad.

Sadcidi Zerpa de Hurtado
Aparajita Gangopadhya
Alberto José Hurtado Briceño
Editores
Julio 2021

Capítulo 1

IT enabled services supply and trade between India and Latin America and its potential contribution to recovery

Prachi Agarwal
Nanno Mulder
Aravind Krishnan
Paridhi Pardeshi



1. Introduction

During the last few decades, India's trade with the Latin American and Caribbean (LAC) countries has grown substantially, especially in the area of Information Technology (IT) services. The definition of the IT services has broadened over the years to include a plethora of IT-enabled services (ITeS) directed to specific sectors, including Agri-tech, Fin-tech, Health-tech, manufacturing-based and mining-based services, as well as e-commerce. This sector has attracted significant Indian investment in the region through the commercial presence of large IT firms in countries such as Brazil, Chile, Colombia, Guatemala, Mexico and Uruguay and such that the share of the IT sector in total Indian FDI in the region has nearly doubled in the last decade to about 15% today.

The COVID-19 pandemic has posed a myriad of challenges but also presented many new opportunities for the IT and ITeS industries in India as well as in LAC, which has allowed the industry to confront this health crisis. On the one hand, IT companies have seen revenues fall as clients have reallocated spending budgets, frozen new deals, cut non-essential projects, and interrupted contract renewals. Moreover, project timelines have been difficult to meet due to illness and (international) travel restrictions. On the other hand, the pandemic has been a disruptive force that has coerced greater adoption of technology in business models as well as in scenarios of work from home (WFH). This has created several opportunities to promote skill-up, embrace the digital transformation and stimulate overall growth of the industry in both regions. The increased reliance on e-commerce has paved the way for greater development of IT-enabled financial products delivered via mobile applications. Moreover, to remain competitive in the global market, companies have increased their demand for new technologies such as data analytics, artificial intelligence (AI), big data, blockchain, cloud technology, and robotics.

Export promotion and FDI attraction agencies of several LAC countries have also expressed desire to deepen trade and investment in their IT/ITeS sectors in general as well as with their Indian counterparts. These include Brazil (Apex Brasil), Chile (ProChile and InvestChile), Colombia (ProColombia), Costa Rica (CINDE and PROCOMER), Uruguay (Uruguay XXI), and Venezuela (CONAPRI). This presents a unique opportunity for greater collaboration between the Indian and the LAC IT industries to collectively develop tech-based solutions to the disruptions caused by the COVID-19 pandemic.

This chapter aims to examine the challenges and opportunities for IT enabled services and e-commerce in the post-pandemic economy in India and LAC, as well as explore new opportunities for bilateral direct investment and trade between the two regions. We studied the current Indian direct investment, trade, and cooperation with the LAC countries in the IT/ITeS sector. Although India does not officially release bilateral services trade data, proxy-variables and alternate sources including the Reserve Bank of India (RBI), Organization for Economic Co-operation and Development's Trade in value-added (OECD TIVA), United Nations Conference on Trade and Development statistics (UNCTADstat), Indian National Association of Software and Service Companies (NASSCOM), World Bank, and individual company data were used to estimate the extent of trade in IT/ITeS between India and LAC countries. Outward FDI data released by the RBI, Export-Import (EXIM) Bank of India and fDI markets was supplemented with other secondary data sources such as the Ministry of Commerce and Industry, Government of India, and Indian Missions in the LAC region.

We also conducted interviews with Indian ITeS companies in the LAC region including (in decreasing order) Wipro, Tata Consultancy Services, Evalueserve, Tech Mahindra, and Tec.know Services, and LAC companies in India including the Mexican IT giant Softtek. This exercise shed light on the challenges faced by companies in doing business in the other region and highlighted the potential presented by the regions for greater investment and trade in the sector.

We found that there exists a large potential to deepen collaborative efforts between the two regions and provide combined solutions to ensure a favorable post-COVID recovery of their respective IT industries. Considering the large educated workforce and technological advancement in the LAC region, there is scope for greater FDI, trade, and cooperation between India and multiple LAC countries in the IT/ITeS sector via business-to-business, business-to-government and government-to-government channels. Together, India and LAC countries make up for a diverse range of time-zones that can facilitate the delivery of IT services on a *best shore basis*. Indian IT firms can set up fulfilment centers in the LAC region to benefit from the complementary time zones and deliver cutting-edge solutions to North American, European, Pacific and LAC clients.

Given the remarkable success of the fintech industry in India, there is potential for experience-sharing with the LAC countries to develop similar mobile-based financial services to cater to the growing e-commerce environment in the region. Moreover, both India and LAC countries are increasingly embracing the Fourth Industrial Revolution and simultaneously developing the new age technologies, hence, there is scope for greater investment in innovation and research and development in artificial intelligence, robotics, cloud computing cybersecurity and overall digital transformation of the regional industries. We also found evidence to support greater strategic contributions from India to increase regional integration in LAC within different industries through forward and backward linkages.

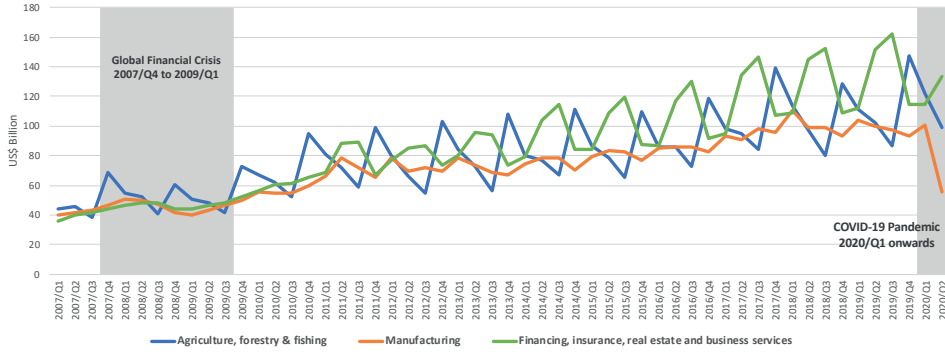
The rest of the chapter is organized as follows: Section 2 presents an overview of the IT/ITeS industry in India and the LAC region, as well the current bilateral trade and investment between the two in this sector; Section 3 highlights the disruption caused by the COVID-19 pandemic, followed by future expectations and opportunities in the ITeS sector in the two regions; finally, Section 4 recommends some policies through intergovernmental and industrial cooperation between India and the LAC to ensure mutual benefit and a joint-recovery for the ITeS sector and its contribution to the recovery.

2. ITeS Sector in India

India is a pioneer in the production and export of IT and IT enabled services, including software, business processing, financial technology, e-commerce, and online health services. Their combined share¹ has grown from 15% in 2007 to 16% in 2010 despite the Global Financial Crisis in 2008-2009, and to 21.1% in 2019, before the COVID-19 health crisis. This sector has remained resilient during the peak of this pandemic, with a y-o-y decline of *only* 12.5% in the second quarter as compared to a 23.9% decline in overall GDP (MOSPI, 2020), and a 44% y-o-y decline in the manufacturing sector (Figure 1). Experts remain positive about the future of the sector; as its revenues are expected to grow at a 7.7% on a yearly basis in 2025 (The Hindu Business Line Bureau, 2020).

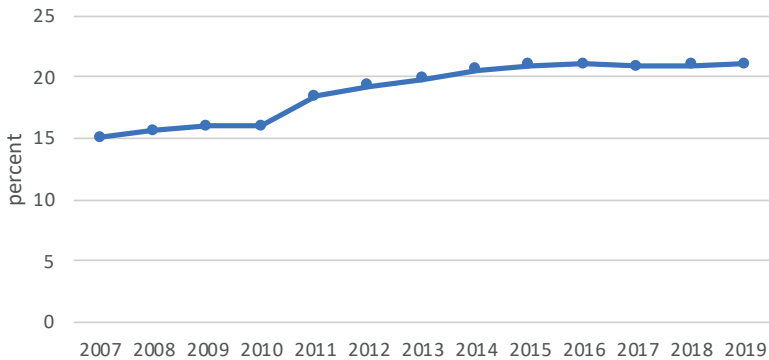
1 Data reported by the Reserve Bank of India alongside figures for financial services.

Figure 1A. India: Gross value-added across sectors (2007-2020)



Note: Elaboration by the authors based on data from the Reserve Bank of India (2020).

Figure 1B. India: Share of financial and business services in total gross value-added (2007-2019)

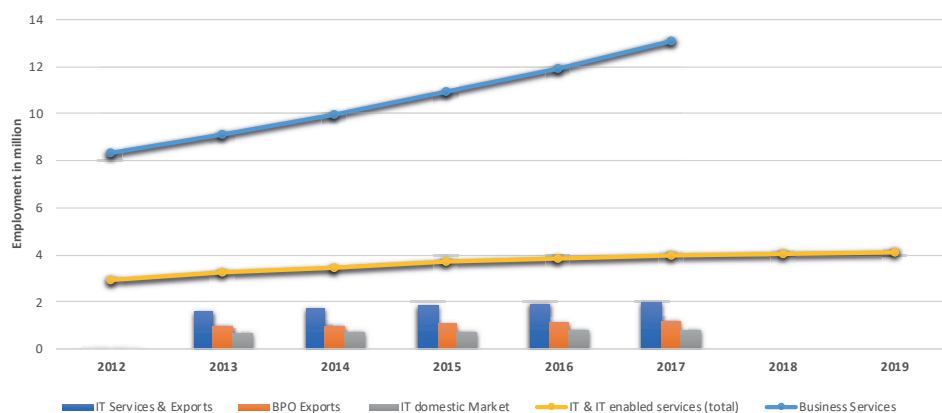


Note: Elaboration by the authors based on data from the Reserve Bank of India (2020).

The services sector employed about thirty-two percent of the total workforce in 2019-2020 as compared to the 41.5% employed by the agriculture sector and the 26.2% by the industrial sector in India (World Bank, 2020). Particularly, the IT/ITeS sector employed 4.1 million people in 2018-2019, growing by 66,000 people since the previous year. Figure 2 indicates that employment has been on a gradual but steady rise of a compound annual growth rate (CAGR) of 4.7% since 2012.

Over 80% of the persons employed in this sector directly contribute to exports of IT and BPO services to the world. On an aggregate, the business services workforce has also significantly expanded from around 8.3 million in 2012 to just over 13 million in 2017, with a CAGR of 8.1%.² On a firm level, Tata Consultancy Services (TCS) is the biggest job creator with around 400,000 employees, while Infosys Technologies employs around half this number. Both companies are a part of the thousand largest IT firms in India out of a total of around 18,000 (Bist, 2020).

Figure 2. India: Employment in business services and IT/ITeS sector (2012-2019)



Note: Elaboration by the authors based on data from the Reserve Bank of India – KLEMS (Business Services) (2017), and Indian National Association of Software and Service Companies (IT/ITeS) (2019).

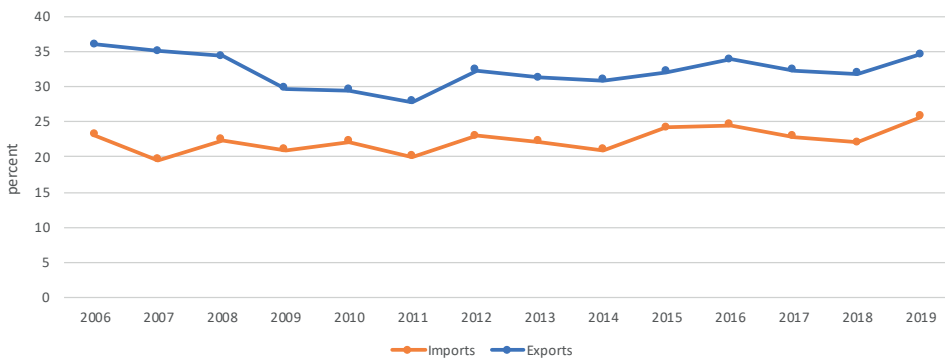
From 2008 to 2018, India became one of five nations to rise the fastest in the world's top 20 traders of goods and services rankings with services exports going up by 8.8% per year on average over this time period (World Trade Organization, 2019). According to the RBI, the ratio of goods to services trade had also increased by 22.4% from 2000-2018, suggesting that services play a major role in India's current export numbers (Reserve Bank of India, 2018). Furthermore, UNCTAD statistics indicate that the share of exports of *Other Business Services* in total trade in services grew from 29.2% in the aftermath of the GFC (2010) to 34.5% in 2019; similarly, the corresponding share of imports rose from 22.2% in 2010 to 25.7% in 2019 (Figure 3A). The latest figures on India's Balance of Payment report that the

2 The ITeS/BPO sector provides employment to people with various skill sets and is also the largest employer of women, with about 30% women in the workforce. While only 46% of the employees are technically skilled, the industry enables employment in adjacent verticals like transportation, real estate and hospitality. As a result, it generated indirect employment of over 10 million in the period 2016-2017 (NASSCOM, 2017).

exports of software and business services (total IT/ITeS) dropped by 1.1% (y-o-y) in the midst of the pandemic (quarter: April-June 2020) (Figure 3B).

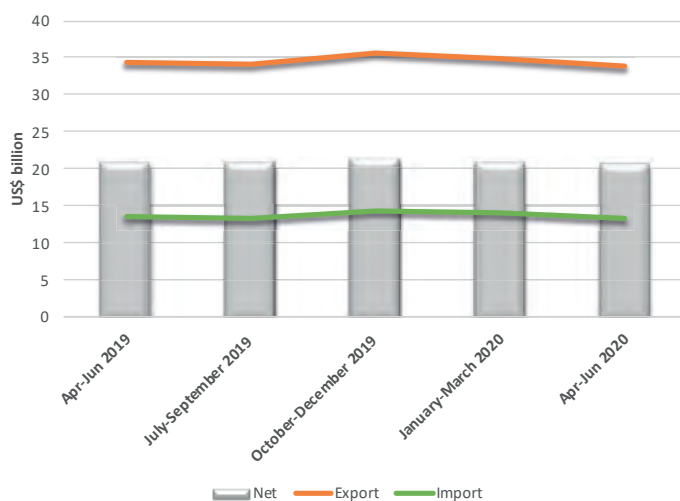
Invest India, the country’s National Investment Promotion and Facilitation Agency reports that the IT sector contributes the largest share in India’s total service exports (Bist, 2020). Table 1 highlights the industry-wide distribution of exports from the ITeS/BPO sector in 2017-2019. In particular, BPO services contributed to 77% of total ITeS exports in 2018-2019, with a growth rate of 9.7% from 2017-2018. Moreover, 74% of total software service exports in 2018-2019 were through mode 1 (cross-border trade), 13.6% by mode 4 (presence of natural person), and 12.4% by mode 3 (commercial presence). This sector focuses heavily on the US and European markets for almost 85% of its revenues (RBI, 2019). However, given the current pandemic situation in tandem with changing supply links and value chains, as well as an oversaturation of traditional markets, there is a need for India to diversify trade partners by paying more attention to new opportunities in potential-filled regions such as Africa and LAC.

Figure 3A. India: Share of other business services in total trade in services (2006-2019)



Note: Elaboration by the authors based on data from UNCTADstat (2019).

Figure 3B. India: Recent trade in IT/ITeS sector (2019-2020)



Note: Elaboration by the authors based on data from the Reserve Bank of India (2019).

Table 1. India: Industry-wise distribution of ITeS/BPO services exports

Activity	2017-18		2018-19	
	US \$ billion	Share (%)	US \$ billion	Share (%)
BPO Services	26,7	77,6	29,3	77
Business consulting services incl. public relations services	2,7	8	2,5	6,6
Finance and Accounting, auditing, book-keeping and tax consulting services	4,2	12,3	5,2	13,6
HR Administration	0,2	0,6	0,2	0,5
Supply chain and other management services/ logistics	0,1	0,4	0,1	0,3
Medical transcription and document management	0,1	0,8	0,1	0,3

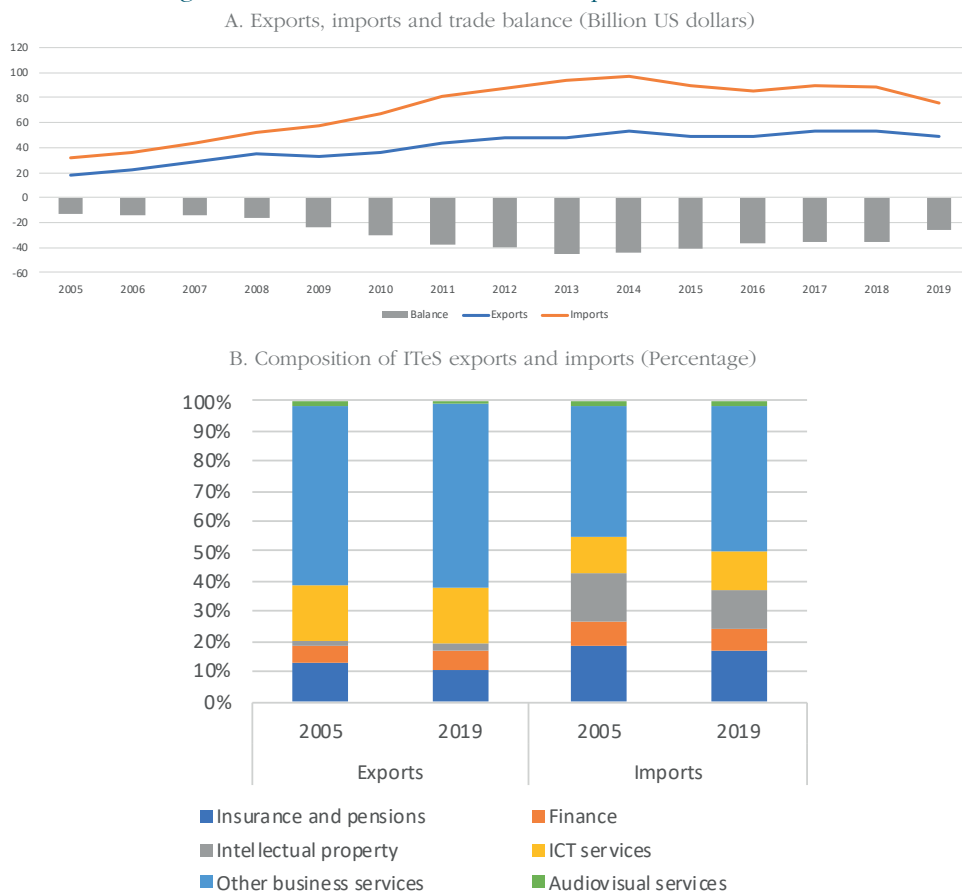
Content development & management and publishing	0,3	0,8	0,5	1,4
Other BPO services	18,9	54,7	20,7	54,3
Engineering Services	7,7	22,4	8,8	23
Embedded Solutions	1,2	3,5	1	2,7
Product Design Engineering (mechanical, electronics excl. software)	2,4	7,1	3	7,9
Industrial automation & enterprise asset management	0,2	0,5	0,2	0,5
Other Engineering services	3,9	11,3	4,5	11,9
Total	34,5	100	38,1	100

* Using annual average Rupee/Dollar exchange rate
Note: Elaboration by the authors.

3. ITeS Sector in LAC

Trade in ITeS services expanded uninterruptedly in LAC from 2005 to 2014, notwithstanding the financial crisis of 2008-2009. During this period, the value of exports increased 12% per year on average. As imports grew at an even faster pace, the region's trade deficit increased from USD 13 to USD 44 billion. In the following five years, however, exports plateaued, whereas imports fell in part because of the economic stagnation in the region resulting in a lower demand for ITeS (Figure 4A). The composition of ITeS imports and exports has changed little over time, as other business services is the predominant category in both types of flows. This type of services, together with ICT services, have a larger share in exports, whereas charges for the use of intellectual property and insurance and pension services weigh more heavily in imports. This confirms LAC invests relatively little in research and development and absorbs most innovations through imports (Figure 4B).

Figure 4. LAC: Trade in ITeS and composition (2005-2019)



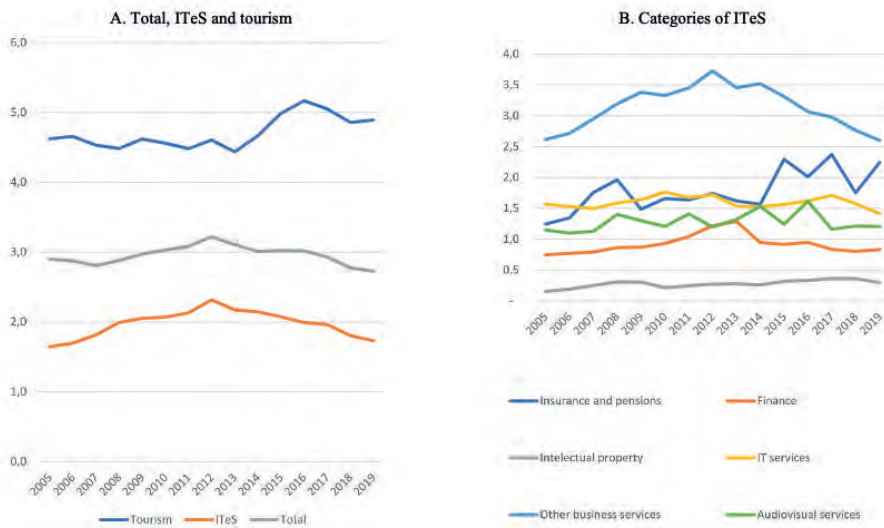
Note: Elaboration by the authors based on statistics on Trade in Commercial Services, World Trade Organization, Geneva (2019).

LAC represents a remarkably low share in global exports of ITeS.³ This share remained stable at 1.7% between 2005 and 2019, although within this period there was a slight upward trend until 2012 followed by a decline afterwards. In contrast, LAC's share in global tourism exports increased from 4.6% to 4.9% in this period,

3 The information technology enabled services (ITeS) include the following categories of the Balance of Payments: Telecommunications, computer, and information services, insurance and pension services, financial services, charges for the use of intellectual property, other business services, and audiovisual services. See: UNCTADSTAT, *International trade in digitally-deliverable services, value, shares and growth, annual*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=158358>

which reflects its comparative and competitive advantages in this industry linked to its natural and cultural attractions and strategic policies to attract more visitors. Tourism accounts for 40% of LAC's services exports, which is almost double the share of tourism in global exports. The region's share in global exports of total services has been around 3%, with a downward trend since 2012.

Figure 5. LAC: Shares in world exports of ITeS (2005-2019), percentage



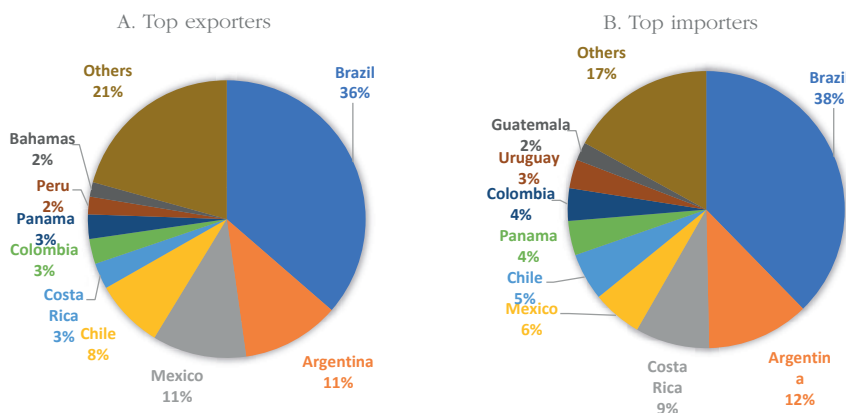
Note: Elaboration by the authors based on statistics on Trade in Commercial Services, World Trade Organization, Geneva (2019).

The region's export performance in individual categories of ITeS show contrasting trends during the 2005-2019 period. LAC slightly gained market share mostly in insurance and pension services, while in some other categories (finance, global charges for the use of intellectual property and audio-visual services) it also registered some gains (Figure 5B). However, its share in global exports of IT services (telecommunications, computer, and information services) slightly fell, while its market share in other business services trade stagnated.

Brazil, Argentina, and Costa Rica were the top three exporters of ITeS services in the region, accounting for almost two-thirds of the total. From 2005 and 2019, some changes occurred in the country ranking of top ITeS exporters of LAC. Brazil and Argentina maintained their lead, and even increased their market share in regional exports over this period. However, the third to fifth position changed from Mexico, Chile, and Costa Rica in 2005 to Costa Rica, Mexico, and

Chile in 2019. Over the same period, Peru and The Bahamas exited the top-ten list, whereas Uruguay and Guatemala entered this ranking.

Figure 6. LAC: Top exporters and importers of ITeS (2019), percentage



Note: Elaboration by the authors based on statistics on Trade in Commercial Services, World Trade Organization, Geneva (2019).

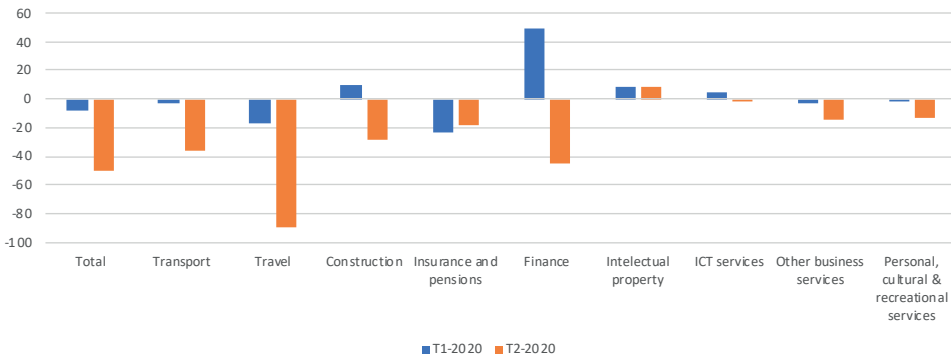
This country ranking is partly linked to country size but there are some important exceptions. First, Mexico has the second largest economy and population in the region, but it ranked fifth in ITeS exports. Second, Costa Rica, Panama and Uruguay have all populations below 5 million people, but are ranked third, sixth and ninth. This surprising result can be explained in part by consistent long-term public and private strategies of these countries to promote ITeS exports. While Panama's ITeS exports are concentrated in financial services, Costa Rica and Uruguay sell abroad a variety of information technology outsourcing (ITO) and business process outsourcing (BPO) services. The latter's two countries exports are concentrated in multinational companies that operate from free trade zones (Alvarez, Fernandez Stark and Mulder, 2020).

The top three importers in the region are Brazil, Mexico and Argentina, representing 68% of the total. This order, as well as the subsequent countries in the list, follows largely follows the economy size ranking. Brazil by itself absorbs half the region's imports. Between 2005 and 2019, the shares of Brazil and Colombia increased substantially, whereas those of Mexico and Chile shrank. Costa Rica, Uruguay, Dominican Republic and Guatemala entered the top ten, whereas Venezuela (B.R of), Peru, Jamaica and Ecuador exited the top 10 during this period.

The sanitary and economic crisis related to COVID-19 caused a major drop in traditional services exports in the region, in particular tourism, while contrac-

tions in ITeS exports were relatively minor. This is illustrated by data for five countries for the first and second quarter of 2020, which shows how tourism came almost to a standstill in the second quarter (falling more than 80%) and transport (declining almost 40%). In contrast, ITeS exports all fell less than 10%, except for finance, insurance and pension services (Figure 7).

Figure 7. LAC (select countries^a): Interannual variation of services exports, Q1 and Q2 of 2020, percentage



Note: Elaboration by the authors based on official Quarterly National Balance of Payments data (2020).

^a The selected countries are Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, and Mexico.

4. Bilateral Trade in ITeS

It is difficult to assess the dynamics of bilateral trade in services between LAC and India, as only two countries (Brazil and Colombia) in LAC publish some bilateral trade in services data. Nevertheless, some organizations like the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) have estimated bilateral trade in goods and services for 64 economies (including India and seven main economies from LAC) for the period 2005 to 2015 as part of the Trade in Value Added —TIVA— database.⁴

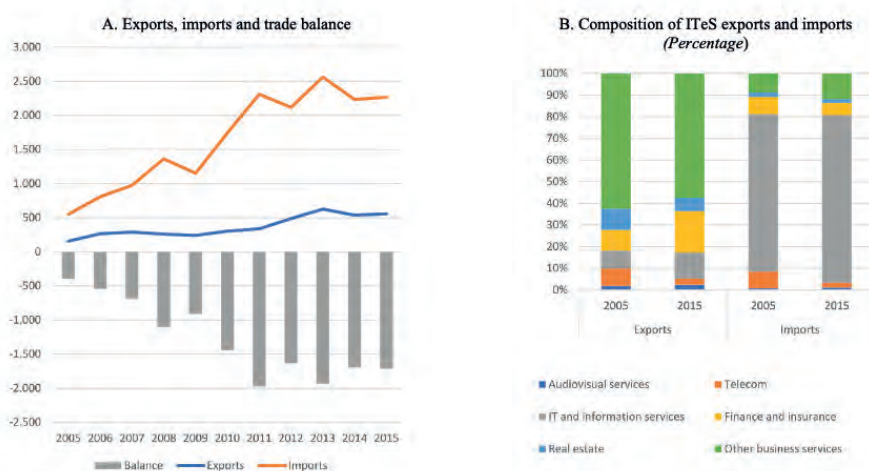
From 2005 to 2013, TIVA data suggest that LAC imports from India grew at a faster pace than the region's exports to this country. Therefore, the trade deficit increased from USD 0,5 to almost USD 2 billion. After 2012, imports fell and the

⁴ For more information, see: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm#access>. A new version with data until 2018 is expected towards the end of 2020.

trade balance slightly improved (Figure 8A). LAC and India trade very different baskets of ITeS: while the first's exports to LAC and concentrated in other business services, India mostly exports IT services to LAC. This composition has largely remained constant throughout the 2005-2015 period (Figure 8B).

Brazil was the largest LAC ITeS exporter to India, as well as importer from this country in 2015. Subsequent countries in the export ranking are Costa Rica, Argentina, and Mexico. The second position of Costa Rica is impressive for a country with less than five million people. As mentioned above, this result is explained by the long-term strategy to develop the country as an export hub for business and IT services. The country ranking for imports largely follows the size of the economies.

Figure 8. LAC (select countries^b): Bilateral trade with India in ITeS and composition (2005-2015)



C. Geographical composition of exports, 2015



D. Geographical composition of exports, 2015

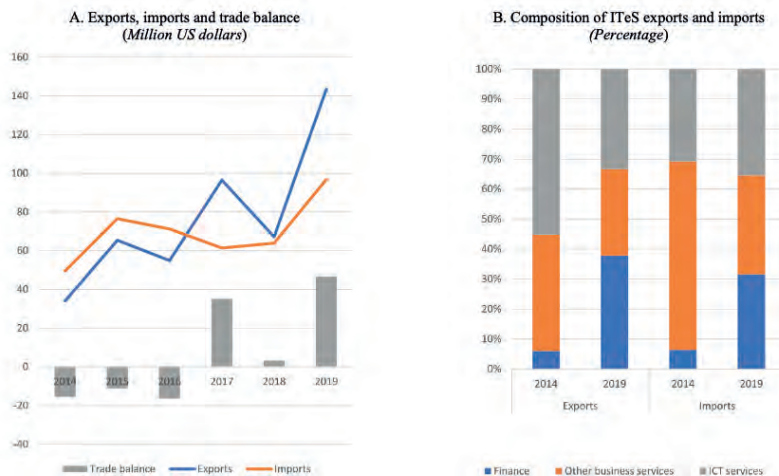


Note: Elaboration by the authors based on OECD, TIVA database (2015).

^b The selected countries are Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico and Peru.

Bilateral trade in ITeS between Brazil and India increased substantially between 2014 and 2019. In contrast to general LAC trends in bilateral trade with India, Brazil posted a trade surplus with this country from 2017 onwards which resulted from Brazil dynamic exports (Figure 9A). The composition of Brazilian exports and imports to and from in 2019 is relatively similar: finance, other business services and IT services represent each about a third of the aggregate flow.

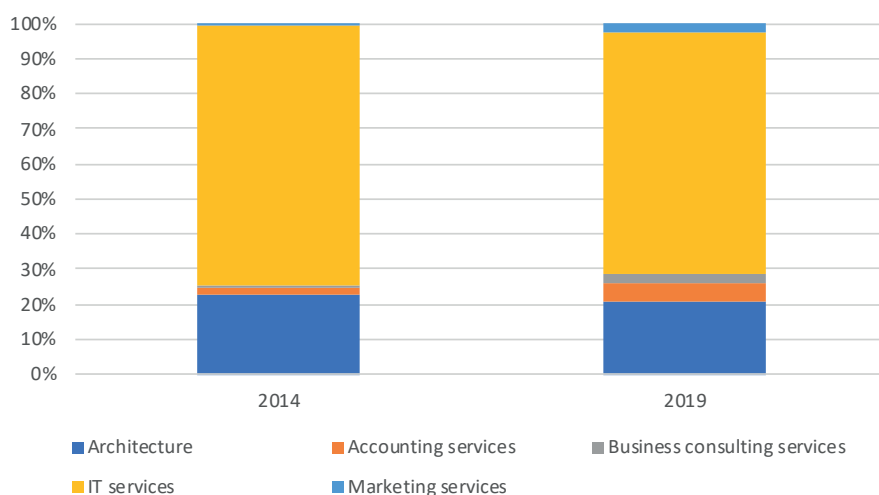
Figure 9. Brazil: Bilateral trade with India in ITeS and composition (2014-2015)



Note: Elaboration by the authors based on the SISCOSEV database, Ministry of the Economy, Government of Brazil (2019).

In the case of Colombia, the quarterly Survey on Trade in Services of the Statistical Office (DANE) only registers regular exports of legal services to India over the past five years (which tripled in this period tripled), but not other categories of ITeS. Colombian imports grew 10% per year on average between 2014 and 2019, with IT services being the main ITeS category (Figure 10).

Figure 10. Colombia: Composition of ITeS imports (2014 and 2019), percentage



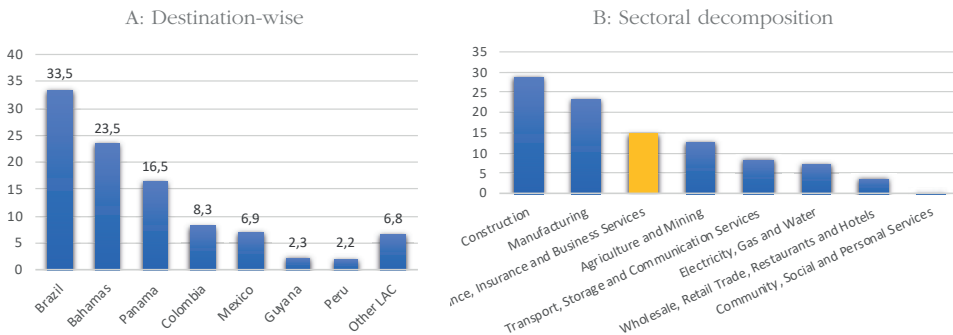
Note: Elaboration by the authors based on official Quarterly National Balance of Payments data, Government of Colombia (2019).

5. Bilateral FDI in ITeS

The LAC countries have improved their attractiveness as a foreign investment destination through their relatively stable economies (barring a few in recent years), manufacturing capabilities, rankings on the Ease of Doing Business indicator computed by the World Bank (2020a) and educated workforce. As a result, many large corporations, including those from India have already invested in the region in the last decade. Although there exist many cultural and other differences between the two regions, there is ample scope for shared benefits (EXIM Bank, 2018). Indian investment in LAC (outward FDI) is present mostly through joint ventures and wholly owned subsidiaries spread across 26 sectors (fDi Markets, 2018) valued at approximately USD 15 billion during 2011-2017 (Giordano et al., 2019). According to estimates from the RBI, total outward FDI to LAC displayed a positive trend over the decade of 2008-2018, however, it continued to account

for only 1% of total outflows from India. Over this period, Brazil has been the recipient of one-third of the total investments, followed by The Bahamas at 23.5%, primarily due to it being a tax haven, Panama (16.5%), Colombia (8.3%), and Mexico (6.9%) (Figure 11A). A sectoral breakup of these numbers under Figure 11B shows that *Finance, Insurance and Business Services*, which include IT/ITeS, accounted for 14.9% after construction (28.8%) and manufacturing (23.6%) in the period 2008-2018. In fact, 50% of the top ten (out of 129) Indian investments in the region were in the IT/ITeS sector (fDi Markets, 2018). According to a UN ECLAC Report on trade and investment relations between India and LAC, “the services outsourcing sector, especially business process outsourcing (BPO) and knowledge process outsourcing (KPO), has [become] a major target of India’s FDI in the region and, as a result, has become a major player in this arena” over a short span of time (Rosales et al., 2011).

Figure 11. FDI equity outflows of India in LAC (2008-2018), cumulative percentage

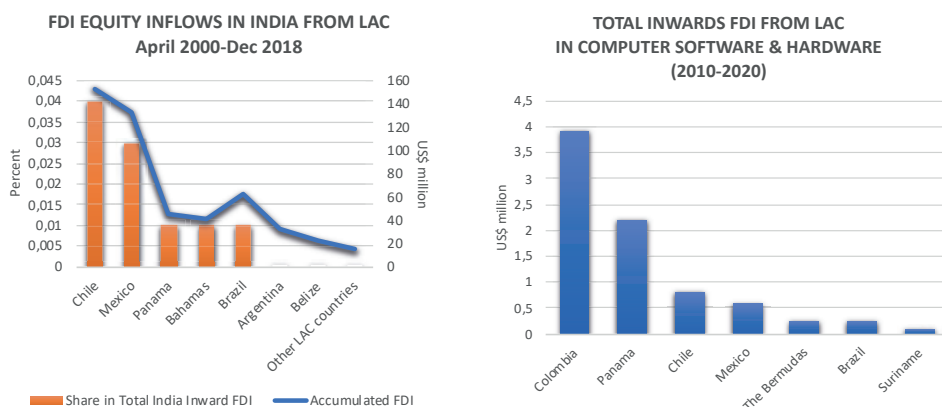


Note: Export-Import Bank of India and Inter-American Development Bank (2018).

All Indian missions throughout the LAC region maintain a list of the Indian companies present in their respective accredited countries. A collation of these clearly points to the success of the long-term strategy that both MNC and MSME Indian companies in this region employ, based on deep integration into the foreign markets, creating local employment opportunities, and engaging in capacity building and R&D activities. Success cases of companies such as (in decreasing order) Tata Consultancy Services (TCS), Wipro, Infosys, Tech Mahindra, Evalueserve, and Hexaware are well known. In fact, TCS has been voted a top employer by the Top Employers Institute, in the continent for the past six consecutive years and named number one employer in Argentina and Chile in 2020 (Tata Consultancy Services, 2020).

On the contrary, India received only 0.1% of total FDI outflows from the LAC region during this period (Giordano et al., 2019). Chile and Mexico comprise a major share of total FDI, followed by Panama and The Bahamas (Figure 12A). In the IT/ITeS sector specifically, Colombia and Panama lead by far, with a total Colombian investment of almost USD 4 million in computer software and hardware between 2010-2020 (Figure 12B). Success stories in this sector include those of Softtek from Mexico, Stefanini and SalaryFits from Brazil, and Techint and Globant from Argentina. Softtek's South America CEO said in 2019 about the positive outcomes of its expansion into India—India is synonymous with the *offshore* concept; “[our expansion] was a strategic step that brought an offshore component to our nearshore business model” to service the entire Asian market, other than China (Giordano et al., 2019).

Figure 12. FDI equity inflows in India from LAC, cumulative



Note: Export-Import Bank of India and Inter-American Development Bank (2019).

Note: Elaboration by the authors based on data from the Reserve Bank of India (2020).

On the regulatory side, acknowledging the potential of LAC as a solid trade partner of the future, the Ministry of Commerce and Industry, Government of India had put in place a trade promotion initiative called the *Focus LAC Program* in 1997. Its components included institutional mechanisms, measures to improve market access, and economic infrastructure facilities (Department of Commerce, 2019). However, the overall framework provided by this program was limited to certain trade agreements, investment treaties, and interactions through the private sector mainly focused on merchandise exports. The program had been renewed multiple times until March 2019, after which a reassessment and reinvigoration of the program has been due.

It was under this initiative that the India-Mercosur and the India-Chile (and its expansion) Preferential Trade Agreements (PTAs) were signed in 2005 and 2006 (and 2017) respectively. Unlike these partial scope agreements, the India-Peru Free Trade Agreement (FTA) currently being negotiated will include chapters on the trade of goods and services, investments, and the movement of professionals (Siddiqui, 2020). Concurrent with these negotiations, the Indian government in 2019 indicated its keen interest in pursuing a Double Taxation Avoidance (DTA) Agreement with Peru. IT companies based here have reported issues with obtaining work permits, withdrawing Provident Fund amounts, and facing certain withholding taxes and social security requirements. India and Brazil, too, have signed an amended DTA Convention in early 2020, which was based on a 1998 tax treaty between the two, in 2019 (Income Tax Department, 2019). Other countries like Colombia, Ecuador, and Nicaragua have expressed their respective interests in exploring the potential of similar agreements with India; Also, India's observer status in the Pacific Alliance grouping may mean enhanced interaction in the next few years.

In terms of bilateral investment treaties (BIT), India has experienced a setback. In 2016, the Indian Government announced that its 58 active BITs, including those with Argentina, Brazil, and Mexico (and Colombia and Uruguay that were never enforced) would be terminated in April 2017 (Shah, 2018). This was to be followed by renegotiations according to India's new BIT model, which has proven to be limited in its success due to its restrictive approach. As of 2020, the only active agreement within the LAC region is the Investment Cooperation and Facilitation Treaty signed with Brazil in January 2020 (Department of Economic Affairs, 2020). However, consultative machinery such as Joint Trade and Investment Commission meetings with high level representatives of various LAC countries do take place regularly to discuss mutually beneficial ways of enhancing trade and investment (Department of Commerce, 2020).

Aside from these intergovernmental arrangements, various initiatives from the private sector go hand-in-hand in helping increase the profile of India in the LAC region. These include the activities of some of the country's largest industrial bodies with dedicated LAC Desks, namely the Confederation of Indian Industry (CII), the Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI), and Associated Chambers of Commerce of India (ASSOCHAM). The CII has over 25 MoU partners throughout the region to collaborate on business (trade of goods and services and investment) facilitation and aid the Indian government in its policy making activities (CII, 2020a). Deeper trade and investment linkages between the two megaregions would be strategic in strengthening South-South cooperation and a broader global rebalancing in the near future.

6. COVID-19: Impact and challenges for the ITeS Sector. A private sector view

The COVID-19 pandemic has posed a myriad of health and socio-economic challenges for India and LAC, which remain some of the worst affected regions in the world. It has also proven to be one of the most significant setbacks for the IT/ITeS sector in the world since the financial crisis of 2009. From late March 2020 onwards, companies in this industry have seen revenues fall as clients have reallocated spending budgets, frozen new deals, cut non-essential projects, and interrupted contract renewals. Moreover, project timelines have been difficult to meet due to illness and (international) travel restrictions (Brown, 2020). The rise of virtual business meetings and webinars in lieu of in-person events may also mean fewer business development opportunities and client interactions. However, many new opportunities to promote skill-up, embrace the digital transformation, and stimulate overall growth of the global IT/ITeS industry have also presented themselves for the near future.

India, as well as most of the LAC countries, declared a nationwide lockdown in March 2020 that paved the way for significant transitions in the IT sectors that took place at three levels —organization, client, and employee—. During the months of September and October 2020, we conducted interviews with a mix of small and large IT/ITeS firms from India and LAC to study these transitions. There are many Indian ITeS firms that have set up offices, delivery centers and acquired various organizations in the LAC region due to political stability, geographical proximity to the United States, favorable production and operational costs, a large pool of educated engineers, high mobile penetration, scope for servicing local clients and quality of life. Future Indian companies looking at setting a new base in LAC countries can also benefit from a long-term strategy, given the myriad of benefits offered by the regional market.

Table 2. List of ITeS companies interviewed

Company Interviewed, Location	Number of Employees in LAC/ India	Other locations in LAC region
Evalueserve, Santiago, Chile	600+	—
Softtek, Bangalore, India	650+	Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela
Tata Consultancy Services Limited, Lima, Peru	16,000+	Argentina, Brazil, Colombia, Chile, Ecuador, Mexico, Peru, Uruguay
Tech Mahindra Limited, Florida, USA	4,000+	Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Perú
Tec.know Solutions S.A., Guatemala City, Guatemala	70+	-
Wipro Limited, Mexico City, Mexico	1000+	Argentina, Brazil, Chile, Colombia

Note: Own elaboration.

6.1 Organization level

The unanimous view was that the ITeS sector has remained relatively resilient during the pandemic and has been much less impacted as other sectors. It experienced a faster bounce-back after a few months of the start of the pandemic due to quicker adoption of technology and continued demand from their diverse client base. For example, several large ITeS companies servicing sectors that have been hard hit by the pandemic, such as tourism and other industries that require direct interaction with customers faced severe disruption; they therefore chose to diversify to other IT verticals such as education-tech, healthcare, e-commerce and artificial intelligence to spread risk. As a result, half of the representatives of Indian IT companies operating in LAC accepted that their plans to expand their business operations in the next one year were still on track despite this disruption.

However, not all companies have been lucky. Many small firms and tech start-ups have reported that COVID-19 is, by far, the biggest threat they have faced ever and that almost 30-40% of them will not be able to survive it, whether temporarily or permanently (CII, 2020b). A recent survey by the Indian National Association of Software and Service Companies (NASSCOM) reported that 75% of its respondents (out of 250 tech start-ups) expect significantly slower growth throughout 2020-2021. A similar share of companies foresees their revenues negatively impacted by the global slowdown, with 40% pointing to a negative growth of 5% or more (NASSCOM, 2020). The International Data Corporation (IDC) highlighted similar trends related to significant cuts in global IT spending over an array of sectors (IDC, 2020).

The pandemic was a disruptive force that coerced greater adoption of technology in business models as well as in scenarios of work from home (WFH). For all companies, business continuity and employee safety were the first priority. These companies had been preparing to enable work from home by shifting technology assets, configuring internal networks and setting up proper workstations at employee homes since the second week of March. Although faced with several delays in procuring new hardware as well as setting up internet-related infrastructure during the early months, most were successful in developing a new working-system by August 2020.

Additionally, a few companies had already learnt lessons from previous crises and quickly implemented steps to make sure that they were ready for any future emergency situations. An India-based technology MNC from LAC had, for example, decided to make a complete move to the use of laptops from desktops in the aftermath of the H1N1 outbreak in 2009. This allowed it to shift to remote working within 24 hours in the second week of March without any disruptions.

WFH also attracted issues of data security, however, companies had invested in a robust security and encryption system. A few large companies had an upper hand as well—those with offices around the world were able to use their geographic diversity as an advantage to absorb any short-term effects as the pandemic hit different regions at different times—. According to an estimate by NASSCOM (2020), 90-95% of the Indian workforces successfully transitioned to a work from home model in March 2020, possibly one of the largest work-from-home scale projects anywhere in the world.

Furthermore, the pandemic has accelerated the pace of a digital transformation across various departments and business processes that take place in an organization as an extension to digitization (an analogue process turning digital) and digitalization (a set of processes that create an overall process that runs automatically). Many companies have already begun adopting cloud technology and enterprise resource planning⁵ techniques to optimize their operations and ensure maximization of revenue in the next fiscal year.

6.2 Client level

Companies reported that most of their clients were not prepared for the transition during the pandemic and delayed future projects due to slow decision-making. April 2020 was the worst-affected month during the crisis, but by August 2020, business had bounced back to pre-crisis levels in most businesses that were interviewed. The transition at this level consisted of timely and constant communication with clients to assure them that service agreements would not be affected by remote working. Companies that did well here were able to retain important clients because of their continued value-based engagement and purpose-driven delivery strategies.

Some companies that were interviewed also reported engaging in new initiatives that added value to existing clients by way of innovative solutions. This includes an increased adoption of cloud-based solutions and application changes to enable remote working. One of India's largest IT companies, for example, is "collaborating with its strategic partners to provide solutions in the area of secure remote working, data privacy, security monitoring, digital identity, IoT security, and third-party risk management". Moreover, revising outdated processes and creating smart supply-chains with other co-dependent sectors like healthcare and financial technology (fintech) is the key to a strong post-pandemic recovery (Lin and Lanng, 2020). Among the companies interviewed, we found those that were

5 Enterprise resource planning or ERP refers to software and systems to manage core supply chains, service provision, financials and other processes across an organization.

highly diversified in terms of their client bases were able to use well-performing industries such as pharmaceuticals, logistics and consumer banking as a buffer against those hit hard, like tourism and transportation.

6.3 Employee level

Companies reported being in touch with their employees throughout the crisis to ensure the continuation of work as *normal* and organized communications programs to educate their staff on COVID-19-related scams and phishing attacks perpetuated through different modes of communication. Some also organized a series of initiatives on training and preparedness for the oncoming of next generation technologies and the concept of the *workplace of the future*—secure borderless workplaces, the adoption of which has sped up due to the pandemic—. This was complemented by acceleration in upskilling and reskilling of employees to help them adapt to the new digitized practices adopted in the last few months. That employees are the true assets of any organizations was a unanimous opinion across all companies that were interviewed. Therefore, well-being initiatives included weekly sessions of fitness, entertainment or team bonding to ensure connectedness, as well as regular sessions with a psychologist on a priority basis. Of those interviewed, fifty percent of the Indian companies were interested in substantially growing their employee base in their currently operational global nearshore bases in the next one year based on the local talent that can be found in the region.

7. The pandemic: Major trends and opportunities for the future

Some important trends have emerged from this pandemic for the IT/ITeS industry in India and LAC. The first is the massive adoption of teleworking from home (WFH) or from anywhere (WFA) by most governments and companies across the globe to prevent the spread of COVID-19. The accelerated adoption of remote working has reduced operating costs and improved labor productivity and efficiency. Firms are likely to embrace WFH on a long-term basis and transition to a secure borderless workforce model. The companies interviewed predicted that only about fifty percent of the workforce would be returning to office by the end of the year 2020 as this model helps focus on cost optimization, saved travel time, more productive staff and therefore, recovery and growth. Indian industry has also predicted that its capacity utilization will rise above 50% in the second half of the fiscal year in a recently released CII survey of 115 top Indian CEOs (The Economic Times Bureau, 2020). Another work culture might emerge in the post-pandemic phase based on the 25-25 model, wherein only 25% of the workforce will be required to come to office for only 25% of the number of pre-COVID work hours. Moreover, *travel for business* will be

strongly reduced as firms have realized that most meetings can be coordinated online. These shifts present a unique opportunity to access diverse workforces through digital interfaces and to tap into a globally connected productive workforce that is empowered to act in uncertain times. This scenario is likely to benefit the IT/ITeS outsourcing industries located in India and LAC.

A second accelerated trend is the increased demand for technology across businesses. For example, a paradigm shift is expected in the way traditional business was conducted. What was until now a choice has single-handedly been turned into a necessity by the pandemic the adoption of new software, robotic process automation and AI to enhance services and security, although this change would have invariably taken place in the next three years at the latest. A sub-trend was also the adoption of IT and ITeS arising from WFH and WFA. Both have exposed the companies' dependence on fast digital connectivity and cybersecurity risks to company data and assets. Hence, there is an increased need for investment in infrastructure that enhances digital connectivity in India and the LAC countries, especially in rural areas (CAF Development Bank, 2020).

Moreover, companies will need to create sustainable business models with build-in technology to protect against cybercrime, data breaches and regulatory setbacks to fully reap the perceived benefits of this new work culture (Cudahy and Gautam, 2020). In this context, the IDC expects the adoption of a *zero-trust policy*⁶ to increase over the next few months (IDC, 2020). All this has increased the demand of services from both large IT companies around the world, as well as smaller local IT providers.

A third accelerated and related trend is the increased demand for the digital upskilling of workers around the global, which also benefits the IT/ITeS sector. According to the World Economic Forum (WEF), "by 2022, no fewer than 54% of all employees will require significant reskilling and upskilling" to fit into the new realities presented through digital transformation (Sun et al., 2020). NASSCOM estimates the skills and relevance of today's IT workforce as only 70% relevant (2020). McKinsey (2020) and KPMG (2020) also emphasized that reskilling will be critical for job retention. Large players in India have already begun to invest in upskilling their employees with a focus on training modules in cloud technology, artificial intelligence (AI), machine learning, user experience (UX), cybersecurity, customs relations management (CRM), mobile application development and digital networking to cater to more sophisticated needs of the clients (KPMG, 2020). However, the grass-root level skilling of fresh graduates must be coordinated with universities to ensure an updated curriculum that meets industry's needs.

6 Zero Trust is a security concept centered on the belief that organizations should not automatically trust anything inside or outside its perimeters and instead must verify everything trying to connect to its systems before granting access.

A noteworthy example of this is TCS's plan to virtually hire at least 20,000 new graduates by the end of 2020 through a national qualifier test that will cover 1,800 India technical institutions. The recruitment platform has been updated to include instruments such as digital proctoring and tracing for plagiarism (Digital Education Portal, 2020).

A fourth accelerated trend under the current health crisis is the change in the companies' operation strategies. Continued WFH will pose a challenge for both managers and their teams - new tasks learned in the first period of the pandemic, such as holding meetings online, will have to compliment bigger tasks such as managing long-term customer relationships efficiently on a virtual platform. Moreover, the pandemic has exposed the risk of relying on a few verticals and companies must think of ways to diversify to other IT-enabled segments such as fintech, specifically, contactless-payment options, drone delivery, platform aggregators, health-tech and ed-tech services. Some of the LAC-based companies we interviewed identified these sectors as priorities for future investment in the LAC region by large Indian ITeS companies.

8. Recommendations and policy directives

Any government's role in facilitating the growth of the ITeS sector is primarily through developing holistic strategies linked with the core competencies of its respective country. Both the Indian and LAC ITeS sectors possess expertise in innovation through R&D activities and low-cost skilled manpower. Therefore, any targeted growth strategies would require the formulation of specific policy initiatives. Given that the growth of this *crucial* sector is significantly linked with economic growth in India and LAC, some policy initiatives may have short term implications like attracting new IT players to the country, while others have long term implications like ensuring the sustainability of the entire sector.

What India needs to do for itself

The Indian IT industry is considered a global pioneer in software development and a favorite destination for IT-enabled services. However, whether through the statistical office or its central bank, it does not have an adequate system of recording data on IT services exports and BPO/ITO/KPO activities that could be used to formulate key policy initiatives required for giving these sectors the necessary push. At the same time, the Government's enthusiasm directed towards transforming India into a digital economy means that there is an urgent need for policymakers, researchers, and commerce bodies to take on regular survey work and research projects to develop an updated database of these figures.

As technology continues to evolve rapidly and permeate more layers of business operations, digital solutions have become an integral component of the growth roadmaps for most enterprises. Hence, India needs to adopt IT-related technologies in various sectors such as healthcare, education, and agriculture to make them more competitive and resistant to external factors. This was one of key recommendations offered by companies we interviewed as well. For example, there is scope for crop, pest and labor management through development of agri-tech solutions, enhancing financial literacy through mobile-based financial assistance to supplement the growing fintech market in the country, populating edu-tech solutions to social-distancing concerns caused by the pandemic and effectively providing e- health diagnostics through a centralized health management system.

In 2019, India's successor to its Planning Commission, NITI Aayog, announced that it would be partnering with private sector firm McKinsey & Company to establish India's first Digital Capability Centre to showcase modern technologies and provide a test bed for new innovations to reform the country's manufacturing sector. Similar small-scale Technology Excellence Centers should be opened in all the Universities and Technical Institutions of Repute in collaboration with Indian or international technology companies. According to a report (2020) by the Technology Information, Forecasting & Assessment Council (TIFAC) under the Department of Science & Technology (DST), the Government of India would provide substantial incentives for private sector participation and funding. This would also provide an exciting opportunity for LAC companies interested in entering or expanding in the Indian market.

What LAC can do for itself

Although several countries in the region have a digital agenda, few have strategy to promote the development and exports of the ITeS sector. Finally, given the importance and exigent nature of the process of digitization that has been discussed in this report, LAC governments must give priority to implementing policies that will ensure a conducive environment to widely adopt these trends. This directly goes hand in hand with the need to re/upskill —there is an urgent need for targeted education and upskilling programs of employees in the IT sector to meet the new challenges posed by greater adoption of technology—. Other urgent needs include access to reasonably priced high-speed internet, appropriate regulation to develop and export ITeS and access to credit for MSMEs in this sector. In this context, countries could establish public-private committees to assess bottlenecks and adapt or develop new instruments to enhance this sector's performance. These committees need to address challenges of the whole ecosystem. Our analysis also revealed that regional integration between different coun-

tries in the region was hindered by significant differences in taxation and visa laws across borders. Moreover, most of the countries in the continent remain fairly closed to trade and international cooperation. There is therefore scope for the signing of double-taxation avoidance treaties and other intergovernmental treaties on immigration and visa regimes to enhance ways for greater experience sharing across borders.

There is a need for greater integration between countries in the region to ease business transactions across borders. It is noteworthy that efforts from the Indian Governments side to reinvigorate relations with smaller regional groupings such as the Central American Integration System (SICA) or the Caribbean Community (CARICOM) have not reaped substantial benefits in the past few years because of internal bureaucracy and a lack of a detailed and focused strategy for engagement with major Asian economies other than China. Interaction with, and through, regional groupings will present a multitude of benefits for both regions, such as permitting the expansion of business between SMEs and more scope for interaction through regional trade agreements that cover services and investments. India's relationship with LAC still includes limited spaces for formal dialogue, a factor that should be considered when assessing the progress that has been achieved in this relationship in comparison with other Asian economies.

India-LAC trade and investment integration

Numerous Indian companies have set up development and service centers, including business process outsourcing, all over LAC. The *nearshoring* model has proven successful—it relies on Indian software and expertise, LAC human resources, and the advantage of working in American time zones, and thus avoids the need for long term visas for more Indian employees—. Those interviewed believed that LAC and Indian companies can collaborate to cater to a diverse range of time-zones and to international clients based in the respective regions on a *best shore basis*. There is scope for more Indian ITeS companies, both large corporations and start-ups to set up fulfilment centers and global in-house centers in the LAC region to tap the growing local needs in technology-enabled services, as well as benefit from the complementary time zones and deliver cutting-edge solutions to North American, European, and Pacific clients. Additionally, Indian companies can help bridge the regional gap in the LAC IT/ITeS industry by diversifying their office locations within the region, engaging with local companies and hiring talent across borders to meet the language challenges in the region. Moreover, there is also scope for knowledge-sharing across businesses in India and LAC region, given the model is adapted to the local needs.

Given the remarkable success of the fintech industry in India, there is potential for experience-sharing with the LAC countries to develop similar mobile-based financial services to cater to the growing e-commerce environment in the region. Moreover, both India and LAC countries are increasingly embracing the Fourth Industrial Revolution and simultaneously developing the new age technologies, a market previously dominated by North America —hence, there is an opportunity for collaborative efforts between the two regions to develop combined solutions to ensure a favorable post-COVID recovery of their respective IT industries—.

Moreover, India has the capability to export its educated workforce and skillset to the LAC region in the IT/ITeS sector especially given the advantage in knowledge in technology, mathematics, and English language skills. There is also scope for greater FDI, trade, and cooperation between India and multiple LAC countries via business-to-business, business-to-government and government-to-government channels. For example, export promotion and FDI attraction agencies of several LAC countries have already expressed a desire to deepen trade and investment in their IT/ITeS sectors including Chile (Pro Chile and Invest-Chile), Colombia (ProColombia), Costa Rica (CINDE and PROCOMER), Uruguay (Uruguay XXI), and Venezuela (CONAPRI). This presents a unique opportunity for their Indian counterparts to develop mutually beneficial agreements including bilateral investment treaties for greater collaboration between the Indian and LAC IT industries. Sector-specific delegations and business events should also continue to be organized in partnership with nodal Ministries and IT services-focused organizations.

Conclusion

The overall path for recovery in the post-COVID-19 world can be tracked through three trends for the future. First, every region will work towards self-reliance. Second, digital ubiquity will be the norm in the 4th Industrial Revolution, and tech companies can, therefore, expect to see a higher demand for their services as the demand for increased connectivity goes up. Emerging technologies such as analytics, and big data, as well as AI, robotics, and AR/VR, will increasingly define growth, in partnership with cloud technology and automation. Third, sustainability and resilient business models that change according to changing consumer behaviors will be essential. With the right strategy, joint policies, and preparedness, Indian IT/ITeS companies can thrive in the LAC region and vice versa by collectively developing tech-based solutions to the disruptions caused by the COVID-19 pandemic.

References

- Alvarez, M., K. Fernandez-Stark and N. Mulder (2020), *Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina y la India*, Santiago: ECLAC.
- Bist, A. (2020). *IT Industry in India - Investment Opportunities in IT Sector*. <https://www.investindia.gov.in/sector/it-bpm>.
- Brown, B. (2020). *KPMG UK Tech Monitor Q1 2020*. <https://home.kpmg/uk/en/home/insights/2020/04/kpmg-uk-tech-monitor-q12020.html>.
- CAF Development Bank. (2020). *El estado de la digitalización de América Latina frente a la pandemia del COVID-19* (18). https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1540/El_estado_de_la_digitalizacion_de_America_Latina_frente_a_la_pandemia_del_COVID-19.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Confederation of Indian Industry. (2020a). *About Us.*, <https://www.cii.in/AboutUs.aspx?enc=ns9fjzmNKJnsoQCyKqUmaQ==>.
- Confederation of Indian Industry. (2020b). *Emerging Technologies: Transforming Indian Socio-Economy*. Confederation of Indian Industry.
- Cudahy, G. and Gautam, R. (2020). COVID-19: What's next for the technology sector. https://www.ey.com/en_gl/tmt/covid-19-what-s-next-for-the-technology-sector
- Department of Commerce. (2019). *International Trade - Focus: LAC*. <https://commerce.gov.in/PageContent.aspx?Id=65#:~:text=Under%20the%20Focus%3ALAC%20program,an%20upper%20ceiling%20of%20Rs.>
- Department of Economic Affairs. (2020). *Bilateral Investment Treaties*. <https://dea.gov.in/bipa>.
- Digital Education Portal. (2020). *TCS Plan to Hire 20,000 Freshers to Join Tata Consultancy Services Ltd*. <https://educationportal.org.in/tcs-plan-to-hire-20000-freshers-to-join-tata-consultancy-services-ltd/>.
- Export-Import Bank of India (2018). *Indian investment in the Latin American and the Caribbean: Trends and Prospects*. Working paper no. 75.
- fDi Markets. (2018). *India investment in LAC: January 2003 to December 2018* (6-11).
- Giordano, P., Ortiz de Mendivil, C., Jandhyala, V., & Dutta, A. (2019). *A Bridge Between India and Latin America: Policy Options for Deeper Economic Cooperation*. Inter-American Development Bank. <https://publications.iadb.org/en/bridge-between-india-and-latin-america-policy-options-deeper-economic-cooperation>.
- Income Tax Department. (2020). *Double Taxation Avoidance Agreements*. <https://www.incometaxindia.gov.in/Pages/international-taxation/dtaa.aspx>.
- KPMG (2020). *COVID-19: Skills sector impact- How should India respond?* <https://www.home.kpmg/in/COVID-19>
- Lin, J., & Lanng, C. (2020). *How Global Supply Chains Will Change After COVID-19*. <https://www.weforum.org/agenda/2020/05/this-is-what-global-supply-chains-will-look-like-after-covid-19/>.

- McKinsey & Company (2020). COVID-19 and reskilling the workforce. https://www.mckinsey.com/~/_media/McKinsey/Business%20Functions/Organization/Our%20Insights/To%20emerge%20stronger%20from%20the%20COVID%2019%20crisis%20companies%20should%20start%20reskilling%20their%20workforces%20now/To-emerge-stronger-from-the-COVID-19-crisis.pdf
- MOSPI (2020). Press note on Estimates of Gross Domestic Product for April-June 2020-2021.
- NASSCOM (2017). The IT-BPM sector in India. *Strategic Review*.
- NASSCOM. (2020). *CEO Pulse Review: Covid-19 Impact on Indian Tech Sector*. https://nasscom.in/system/files/secure-pdf/NASSCOM_CEO-Pulse-Review-Series-I-vF.pdf.
- Reserve Bank of India (2019). Survey on Computer Software and Information Technology-Enabled Services Exports: 2018-19.
- Reserve Bank of India (2020). Outward and Inward Foreign Direct Investment.
- Rosales, O., Kuwayama, M. and Alvarez, M. (2011). *India And Latin America and the Caribbean: Opportunities and Challenges in Trade and Investment Relations*. Santiago: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 45. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3021/1/S1100867_en.pdf
- Shah, A. (2018). *India's proposed investment treaty terms leave foreign partners cold*. <https://www.reuters.com/article/india-investment-treaty-idUSL4N1P72N1>
- Siddiqui, H. (2020). Lima to host the sixth round of Peru-India negotiations. <https://www.financialexpress.com/economy/lima-to-host-the-sixth-round-of-india-peru-fta-negotiations/1895052/>
- Sun, H., Henry-Nickie, M., & Frimpong, K. (2020). *Trends in The Information Technology Sector*. <https://www.brookings.edu/research/trends-in-the-information-technology-sector/>
- Tata Consultancy Services. (2020). *TCS Named A Top Employer in Latin America*. <https://www.tcs.com/tcs-named-top-employer-latin-america-2020#:~:text=MEXICO%20CITY%2C%20March%205%2C%202020,for%20the%20sixth%20consecutive%20year.>
- The Economic Times Bureau. (2020). Worst is Behind Us: CII CEO Survey. *The Economic Times*, 1.
- The Hindu Business Line Bureau. (2020). *How the IT sector has emerged as a pillar of modern India*. <https://www.thehindubusinessline.com/news/national/how-the-it-sector-has-emerged-as-a-pillar-of-modern-india/article32357389.ece#>.
- The World Bank. (2020a). *Ease of Doing Business rankings*. <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>.
- The World Bank. (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>.

World Bank (2020). World Development Indicators

World Trade Organization. (2019). *World Trade Statistical Review*. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf

Appendix. FDI trends by destination country in LAC (2018)

Destination country	No of projects	No of companies	Jobs Created		Capital investment	
			Total	Average	Total (USD m)	Average (USD m)
Brazil	77	57	12,097	157	4,917.70	63.90
Mexico	69	49	17,695	256	1,865.20	27.00
Colombia	17	13	3,866	227	269.40	15.80
Argentina	9	9	1,499	166	152.90	17.00
Chile	8	6	1,437	179	603.60	75.50
Costa Rica	6	4	1,323	220	54.30	9.00
Jamaica	6	2	2,158	359	111.70	18.60
Peru	5	4	1,411	282	775.80	155.20
Venezuela	5	4	1,218	243	546.10	109.20
Trinidad & Tobago	4	3	219	54	134.90	33.70
Other destination countries	17	17	3,133	184	759.10	44.70
Total	223	129	46,056	206	10,190.60	45.70

Note: Own elaboration.

A young child with dark hair and eyes is looking out of a window of a train. The child's hands are resting on the window ledge. The train is moving, as indicated by the blurred background. The window frame is dark and the child is wearing a white shirt.

Capítulo 2

India and Latin America in the global automotive value chain

Hari Seshasayee

1. Introduction¹

India, Mexico and Brazil are amongst the top ten global producers of cars, and India is the world's top motorcycle producer; it is thus natural that India and Latin America find synergies to work together in this industry, as is evident in the slew of manufacturing plants that Indian automotive companies have invested in Latin American countries like Mexico, Brazil and Colombia, and the dozen auto parts companies from Mexico and Brazil with manufacturing plants in India to cater to auto majors like Tata Motors and the Mahindra group. Research shows that a majority of these investments have come through the mergers and acquisitions route, rather than greenfield investments—however, there are some notable exceptions, such as India's Hero MotoCorp's manufacturing plant in Colombia, its first ever international foray—. There remains much potential for more cross-border investment between India and Latin America, which is manifest in recent investments, such as Tata Motors's to open a manufacturing plant for its subsidiary Jaguar Land Rover near Rio de Janeiro; there is also scope for more Latin American investment in India's local and regional automotive value chains.

There is also some synergy between India and Latin America with regards to trade—primarily of Indian exports—in the automotive sector. For much of the past decade, Latin America has been the largest export destination for made-in-India cars; however, this consists largely of global auto brands such as Volkswagen, Toyota, Ford, Hyundai and General Motors. Mexico is by far India's top export destination in the world for cars. Since these exports are dependent on the management decisions of global car companies with a base in India, they are prone to change. On the other hand, a large chunk of India's motorcycle exports is also destined for Latin America, with Colombia being the largest market, and practically

1 The views expressed are the author's and do not reflect those of the Colombian government.

all these exports come from Indian companies and Indian brands, such as TVS, Bajaj and Hero MotoCorp.

This chapter examines the current trade and investment relationship between India and the Latin American region in the automotive sector, looking further at new and potential areas of business, and also analyses the long-term impact on the global automotive value chain. How can India and Latin America better integrate in global automotive value chains, and benefit from joint manufacturing and other win-win scenarios? Can trade agreements speed up the process of increasing cross-border trade and investments in the automobile sector? In addition to answering these questions, the chapter will also map the current state of India-Latin America trade and investments in the automotive sector, by country, company and period of operation, in a first of its kind exercise.

2. The automotive sector: Paving the road to better India-Latin America relations

In July 2017, German automaker Volkswagen exported its 250,000th car from its manufacturing plant in Pune, India to Mexico. This was no mean feat. The company started exporting cars from its manufacturing plant in Pune to Mexico only in October 2013; unlike India's right-hand drive market, these cars were left-hand drive, made specifically to export; additionally, they would face import duties when they reach Mexico and the high freight costs of hauling vehicles some 15,000 kilometers away. Still, Volkswagen managed to ship an average 181 cars each day from its plant in Pune to Mexico over a span of four years.² While Volkswagen India exported to 35 countries, Mexico alone made up over 80% of its exports.

Other automakers too followed Volkswagen India's lead of exporting from India to Mexico and other Latin American countries. In 2014, General Motors (GM) exported the first units of its Chevrolet Beat to Chile, and a year later, announced the exports of the Beat to Mexico. The president and managing director of GM India, Arvind Saxena, noted:

In keeping with our commitment to the Make in India programme, we are proud to celebrate the first shipment of Chevrolet Beats to Mexico, GM India's second major export market. This is part of GM's strategy to

2 Authors calculations based on publicly reported Volkswagen data. BW Online Bureau. (n.d.). *Volkswagen India exports its 2,50,000th car to Mexico*. BW Businessworld. <https://www.businessworld.in/article/Volkswagen-India-Exports-Its-2-50-000th-Car-To-Mexico/27-07-2017-123012/>

make India an export hub for global markets. We will continue to export Beats to Mexico on a monthly basis (Overdrive, 2015).

By 2015, the South Korean carmaker Hyundai shipped as much as 49,000 cars from its manufacturing plants in India to 32 countries in the Latin American region; the region accounted for 29% of Hyundai India's total exports that year (Mukherjee, 2016). Others like Ford and Maruti Suzuki too began exporting more cars to the Latin American region, given the slowdown in demand for cars in Europe and Africa.

But why exactly do global automakers like Volkswagen, GM, Hyundai, Ford and Suzuki produce cars in India and export them to Latin American markets some 15,000 kms away? The president of Volkswagen India, Mahesh Kodumudi, hinted at one possible reason back in October 2013 when the company began exporting its left-hand drive Polo and Vento from Pune to Mexico:

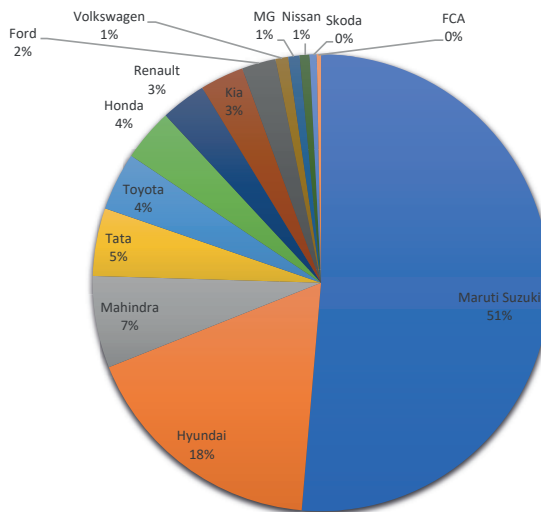
The Vento was specifically designed and built for Indian customers. However, its success in a competitive market like India has opened the doors for its export to various other markets. With the increase in export of fully-built cars, Volkswagen India can tackle the volatility in the domestic automotive market and in the currency (Hindu Business Line Bureau, 2015).

It seems entirely plausible that cars specifically designed for one developing economy, i.e. India, could do well in other developing economies, such as those in Latin America. Car consumers in Latin America and India have some similar traits and demands, especially related to the car's price, performance, durability and even size. But this alone cannot explain why so many global automakers in India end up exporting from India to Latin America in such great quantities, in some cases surpassing their own production for the Indian market.

Besides Hyundai, which has a sizeable 17.6% market share in India, other global automakers like Volkswagen, GM and Ford have yet to achieve any similar success in capturing the Indian market (Statista, 2020), which is not only highly competitive, but also forces carmakers to adapt to local demands of the price—and quality—conscious Indian consumer. Since they have failed to capture a reasonable size of the domestic car market in India, export orders from their manufacturing plants in India are a necessity for them to stay afloat as well as justify the time and money invested in their operations in India. The Volkswagen Group, which includes multiple brands like Volkswagen, Škoda and Audi, holds about 1.5% of market share in India after entering the country in 2001. The iconic Ford Motor Company re-entered India in 1995 (after exiting back in 1954, as India embarked on its License Raj regime) through a joint venture with Mahindra

& Mahindra, and after a quarter century and USD 2 billion in investments, now holds only a 2.4% market share in India. But none of them compare with GM: the company re-entered the Indian market in 1994, just a year before Ford, and after 23 years announced it will cease all sales of its cars in India. All the cars produced in its manufacturing units in India would instead be exported, in large part to Mexico and other Latin American markets. In 2020, the company announced the sale of its main manufacturing unit in Talegaon, Maharashtra, to the Chinese automaker Great Wall Motors.

Figure 1. Market share of the passenger car market in India (FY 2019-2020)



Note: Own elaboration.

The experience of these global automakers, chiefly Volkswagen, GM and Ford, suggests a business strategy that attempts to compensate for lack of sales and any losses in the domestic market by using India as an export hub. It just so happens that cars produced for the Indian market are also well-suited for similar developing markets in Latin America.

These trends culminated in 2014 to create a synergy between India and Latin America in the global automotive value chain: Mexico became India's single largest export market for cars, with the Latin American region accounting for about one-quarter of India's global car exports. The trend has so far showed no sign of abating. In 2019, about 28% of India's total car exports were destined for Latin America, with Mexico still holding the top spot (ITC Trade Map, 2020).

3. The automotive sector: Driving India-Latin America relations into the 21st century

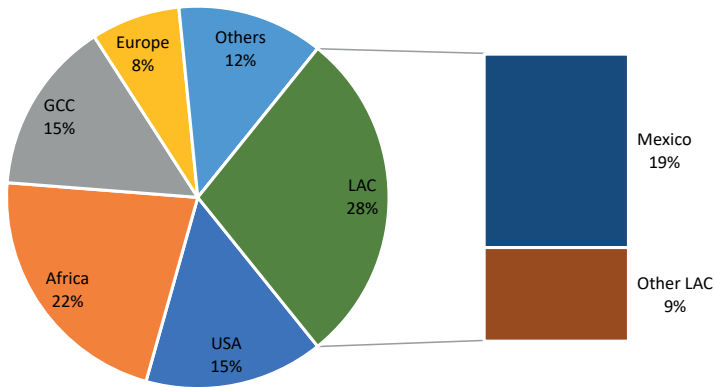
In the backdrop of India-Latin America trade increasing nearly fifty-fold to USD 49 billion in just over a decade from 2002 to 2014, and cross-border investment reaching roughly USD 16 billion, one particular industry stands out: the automotive sector.

This chapter examines the current trade and investment relationship between India and the Latin American region in the automotive sector, and also analyses the long-term impact on the global automotive value chain. These commercial exchanges in the automotive sector can be viewed through two broad lenses: trade and investment.

India, Mexico and Brazil are amongst the top ten global producers of cars, and India is the world's top motorcycle producer; it is thus natural that India and Latin America find synergies to work together in this industry, as is evident in the slew of manufacturing plants that Indian automotive companies have invested in Latin American countries like Mexico, Brazil and Colombia, and the auto parts and automotive companies from Mexico and Brazil with manufacturing plants in India to cater to auto majors like Tata Motors and the Mahindra group.

Since 2014, Latin America has been the largest export destination for made-in-India cars; however, as previously mentioned, this consists largely of global auto brands such as Volkswagen, Toyota, Ford and GM. While Indian car companies like Tata Motors and Mahindra & Mahindra also export to the Latin American region, these numbers are far less in comparison. However, since these exports are dependent on the decisions of global carmakers with manufacturing units in India, they are prone to change based on their performance in India, global management preferences, or even changing trends in the Latin American market. If demand for cars rebounds in Africa by 2021 or 2022, automakers like Volkswagen or Ford could change their strategy to export from India to favour African markets like South Africa or Nigeria; this could see India's car exports to Latin America drop in a rather abrupt fashion.

Figure 2. India's exports of cars to the world, by select regions and countries (2019)



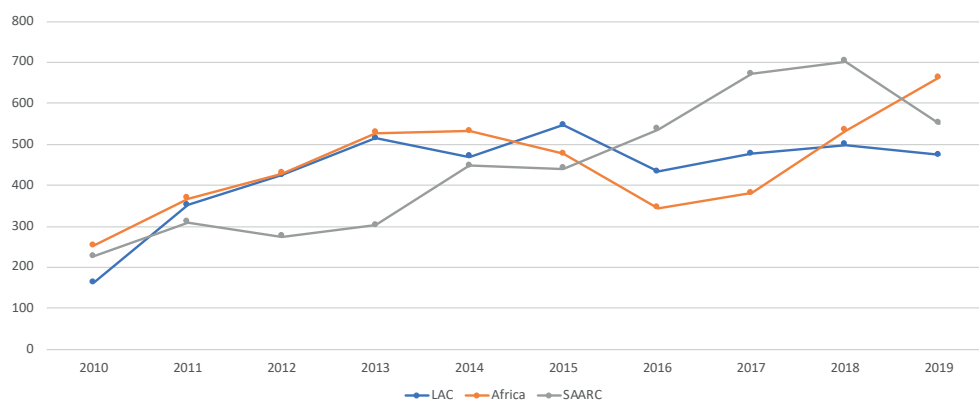
Note: Own elaboration based on ITC Trade Map (2020).

On the other hand, a large portion of India's motorcycle exports is also destined for Latin America. Unlike the case of cars, which are mostly exported by foreign brands, the motorcycle exports are from Indian motorcycle companies, such as TVS Motors, Bajaj Auto, Hero MotoCorp and Royal Enfield. While the value of these exports remains far less in comparison to cars, peaking at USD 546 million in 2015, Latin America has been a more steady, long-term destination for India's motorcycle exports; since 2010, the region has accounted for between 20% to 32% of India's global motorcycle exports. This can be expected to stay the course at least for the next few decades given the demand for motorcycles in the Latin American region.

Indian motorcycle companies can thus depend on a steady demand from Latin American markets, specifically larger countries like Mexico, Argentina and Colombia, but also smaller countries like Guatemala, Ecuador and Honduras, where Indian brands have already made a mark and hold a respectable if not a major share of the market. The Latin American region has been as much of a priority for India's motorcycle manufacturers as closer, more familiar regions like South Asia and Africa. Since 2010, exports to all these three regions have been toe-to-toe, with Latin America becoming the top export region for India's motorcycles in 2015. While motorcycle exports will fall considerably in 2020 due to the COVID-19 pandemic, which has already resulted in a 19.6% drop in sales in Latin America during the first eight months of the year, this is likely to recover in 2021 and 2022. Still, some companies fare better than others: India's Royal Enfield increased its sales in Latin America by 25% in the first three quarters of 2020. However, the most important Indian company in this sector, in the context of exports and international presence, remains Bajaj Auto. The company commands

an impressive 25% market share of two-wheelers in Latin America, far more than any other Indian company in the region. Bajaj's exports to Latin America reached roughly USD 230 million in 2020, making up more than half of India's total motorcycle exports to the region (ITC Trade Map, 2020). Bajaj exports more motorcycles to Latin America than it does to the ASEAN region (the Association of South East Asian Nations).

Figure 3. India's motorcycle exports to LAC, South Asia & Africa



Note: Own elaboration based on ITC Trade Map (2020).

4. Colombia: A pivotal destination for Indian motorcycles

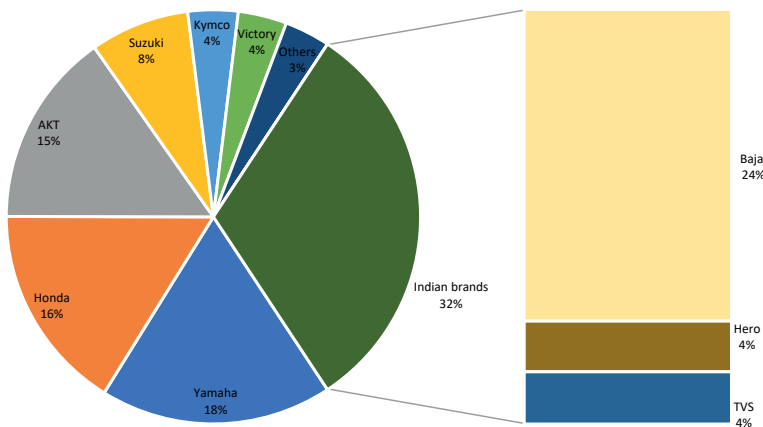
While Indian motorcycle brands have established a visible presence in Latin America, especially in Central America and the Andean region, no country has been more important for this industry than Colombia. In every year since 2009, the most exported product from India to Colombia has been motorcycles, and since 2004, Colombia has been one of the top three motorcycle export destinations for India globally. The success behind these exports is attributable to three main factors:

1. *Size of the local market:* The demand for motorcycles in Colombia has increased greatly in the last two decades, thanks to the country's economic growth and the expanding middle class. The Andean country registers sales of some 600,000 units a year, making it the second largest market for motorcycles in South America, after only Brazil. The growth in this industry has drawn a lot of attention

from Indian motorcycle manufacturers, such as Bajaj, TVS and Hero, who are keen on capturing the Colombian market.

2. *Bajaj's success:* Bajaj Auto, India's largest motorcycle exporter with sales exceeding USD 4.5 billion, entered the Colombian market in 1993 through its partner Auteco, the first motorcycle assembling company and the leading motorcycle retailer in Colombia. According to Auteco, in 2001 Bajaj "began the assembly of the Boxer 100 C.C., the best-selling motorcycle in the history of the country." In fact, today Bajaj has the largest share of the Colombian motorcycle market, capturing approximately a quarter of total sales. Other Indian companies like Hero and TVS have less than 4% market share each, bringing the total share for Indian companies in Colombia's motorcycle industry to roughly one-third (Statista, 2019).

Figure 4. Motorcycle brands by market share in Colombia (2018), percentage



Note: Own elaboration based on Statista (2020).

3. *Colombia's strategic location:* Although Bajaj has captured most of the market in Colombia, another Indian company, Hero MotoCorp, chose Colombia as the destination for its first international manufacturing plant. Hero MotoCorp is the world's largest motorcycle manufacturer, by its own admission in terms of number of vehicles sold, and the chief executive of the company, Pawan Munjal, said while planning his investment that Colombia will be "the distribution platform for other markets on the continent". He added that the "location is strategic for the brand's interests; it offers one of the most solid and stable economies of the region, and it provides guarantees for the start-up of new companies' operations" (Invest in Colombia, 2014).

5. Investments open the door to India-Latin America joint ventures

Indian investments in Latin America are spread across a variety of sectors, including energy, agriculture and agrochemicals, pharmaceuticals, mining and information technology; but the largest Indian investment in Latin America's value-added sectors (excluding extractive industries like petroleum) is in the automobile space.

A large majority of these investments is through inorganic growth, i.e. mergers and acquisitions, rather than new, greenfield investments—with some exceptions, such as Hero MotoCorp and some of the Motherson Group's manufacturing plants in Colombia and Mexico respectively—. Still, there remains scope for expansion and also for new entrants to shift focus from exports to local manufacturing in Latin America. The Indian investments in the automotive sector are spread across four segments: cars, auto parts and auto ancillaries, motorcycles and commercial vehicles.

1) India's two main car producers, Tata Motors and Mahindra & Mahindra, have only recently established a physical presence in the Latin American region, with mixed success.

a) *Tata Motors*, India's largest car manufacturer and also the parent company for the UK-based Jaguar Land Rover (JLR), has one of the biggest Indian investments in the Latin American region: the company invested £240m, equivalent to USD 342 million at the time, in a manufacturing plant in Itatiaia, near Rio de Janeiro in Brazil. The company's executive director for manufacturing, Wolfgang Stadler, stated at the plant's inauguration in 2016 that "Land Rover is already Brazil's market-leader for mid-sized premium SUVs, accounting for more than 30% of all sales in that segment. The Range Rover Evoque and the Land Rover Discovery Sport will now be manufactured for the first time in Latin America, building on their existing popularity with customers in Brazil" (Tata Motors Limited, 2016). Given JLR's dominant market share in Brazil, the company seems to be doing considerably well, raking in about USD 373 million in revenue in the 2019-2020 financial year. The parent company, Tata Motors, also attempted to establish a serious presence in Latin America, but backed out after wide-ranging discussions failed to reach a common agreement. Between 2010 to 2012, the company mulled a USD 100 million investment in a manufacturing plant in Mexico to produce 50,000 vehicles annually, but the deal eventually fell through (Roy, C., 2016); similarly, Tata Motors announced in 2014 that it planned to open an assembly unit in Venezuela, expected to have a capacity to produce 20,000 passenger vehicles, but that too never materialized (Bhattacharya, 2014).

b) *Mahindra*, one of the leaders in the sport utility vehicle (SUV) market in India, partnered with Brazilian company Bramont in 2012 to distribute its vehicles in the South American country. But Brazil proved to be quite a difficult market, since Mahindra manufactures diesel vehicles, and most vehicles in Brazil, upto 94%, run on ethanol, not diesel. As a result, Mahindra ended up selling less than 5,000 vehicles over a span of six years in Brazil (Mohile, 2015). The company decided to shut down its assembly unit for SUVs, and instead focus on the sale of tractors and commercial vehicles in Brazil.

2) Auto parts companies: a handful of Indian companies have invested in manufacturing plants for auto parts and auto ancillaries in the Latin American region. In terms of the size of investment and the sheer presence in the region's manufacturing value chain, these investments and revenues are greater than the Indian investments in cars, motorcycles and commercial vehicles combined. Indian auto parts companies employ 26,248 people in 38 manufacturing plants in Mexico, Brazil and Argentina, with revenues of over USD 1.18 billion annually.³ This is remarkable, and is proof of the value added by Indian companies in Latin America's value-added, manufacturing industries. None is more important than the Motherson group, which has entered the region primarily through acquisitions of international companies like the Finland-based PKC Group, which had numerous manufacturing units in Latin America. The Motherson group is the single biggest Indian employer in the Latin American region, employing even more than human resource-heavy companies in the IT sector, like India's Tata Consultancy Services, which employs 16,000 people in the region.⁴ The sheer scope and footprint of these companies in Latin America is proof of how important India and Latin America are in the global automotive value chain, especially in auto parts, where there is strong synergy in everything from lighting and wiring systems to rearview mirrors and transmission components. Still, there is scope for Indian investments in Latin America's auto parts industry to increase in the years to come, and there are already some positive signs including the recent acquisition of Bombardier's Mexican operations of electrical wiring systems by the Motherson group.

3 Author's calculations based on official company data and personal interviews.

4 Data from personal interview with Tata Consultancy Services.

Table 1. Investments open the door to India-Latin America

Name	Year	Countries (No. of plants)	No. of people Employed	Revenue (USD million)	Investment (USD million)
Samvardhan Motherson Group	2011	Mexico (19), Brazil (7), Argentina (1)	22000	780	Multiple international acquisitions
RSB Transmissions	2011	Mexico (1), Brazil (1)	500	80	50
Varroc Group	2012	Mexico (1), Brazil (1)	2258	115	International acquisition
Pricol	2015	Brazil (1), Mexico (1)	170	15	Divesting Brazil & Mexico
Spark Minda	2017	Mexico (1)	130	24	10
Sandhar Technologies	2014	Mexico (1)	90	3.5	N/A
JK Tyres	2008	Mexico (3)	1100	164	92

Note: Own elaboration based on personal interviews.

3) Motorcycle companies: India is one of the world's largest producers and exporters of motorcycles, and India's leading motorcycle brands have for the large part of the last decade actively expanded their presence in the Latin American region. While exports still drive their business models, some like Hero and Royal Enfield have manufacturing plants while others like Bajaj and TVS maintain assembly units.

a) *Hero Motors* chose Colombia as the destination for its first international manufacturing plant. The plant, located in Villa Rica, near Cali, Colombia, was set up with an investment of USD 70 million and an expected production capacity of 150,000 units, and provides employment to more than 2,000 people in the Cauca region (Hero MotoCorp Press Release, 2015). The company found Colombia to be the ideal investment destination, as an export hub for the Andean and Central American regions.

b) *Bajaj Auto*, India's largest motorcycle exporter, has a sizeable, 25% share of the two-wheeler market in Latin America. This has been made possible through the company's wide network of distributors across the region, including Grupo UMA for Central America and Colombia, Magna for the Dominican Republic and

the Caribbean, Corven Motos for Argentina, Motochile for Chile, Indian Motos for Ecuador, Crosland for Peru, Motoland for Bolivia, Zenex for Uruguay, and Motodrive (part of Surman Group) in Mexico. The company recently changed distributors in two key markets, Colombia and Mexico: Bajaj ended its three-decades-old partnership with Auteco in Colombia, roping in Grupo UMA as its new official distributor, and also changed its distributor in Mexico from Autofin to Grupo Surman. The change in Mexico is a notable one: Bajaj now has a 50,000-unit capacity assembly plant in Lerma, State of Mexico, and reported sold 36,000 units in 2019, making it the second-most sold motorcycle brand in Mexico, after only Italika (Cantera, 2018). Still, the main prize for Bajaj remains Brazil, the largest motorcycle market in the region. The company has been planning to enter Brazil since the beginning of the 21st century, and in 2009 announced its intention to set up an assembly plant in Manaus, a free trade zone in the Amazon region – only to rollback its decision shortly after. A recent June 2020 report indicated that the company is making another concerted attempt to set up “assembly operations, distribution, servicing and financing support in Brazil” (FE Bureau, 2020).

c) *TVS Motor Company*, with an annual production capacity of nearly 5 million vehicles per year, is the second-largest two-wheeler exporter in India with a presence in over 60 countries. In 2011, TVS entered the Brazilian markets by partnering with local distributor Dafra Motos, part of Grupo Itavema. Dafra Motors imports TVS motorcycles in Completely Knocked Down (CKD) kits to its assembly plant in Manaus, in the Amazon region of Brazil, and currently sells TVS motorcycles and scooters as well. A more recent partnership in Mexico with Torino Motors, part of Grupo Autofin, saw the opening of 40 exclusive stores for the brand in Mexico. TVS also works with other distributors like Masesa in Central America and recently changed its distributor in Colombia from AKT to Auteco, previously the distributor for Bajaj Auto (Montaño, 2020).

d) *Royal Enfield*, the oldest motorcycle brand in the world in continuous production, since 1901, is the flagship product of Eicher Motors, which like TVS also makes its motorcycles in Chennai and exports to over 60 countries. The Royal Enfield, however, sets itself apart by being a premium motorcycle brand, as the world’s biggest 250-750cc motorbike manufacturer. The company opened its “second direct distribution subsidiary outside India” in Brazil back in 2017, and also opened exclusive stores in Sao Paulo, Bogota, Medellin and Buenos Aires (Eicher Motors Limited Press Release, 2018). In 2018, Rudratej Singh, president of the company, said “we are expanding our footprint in the Latin American region, where we already have established presence in key cities like Sao Paulo, Medellin and Bogota. The flagship store in Buenos Aires fit right into our city-focused global expansion approach” (Eicher Motors Limited Press Release, 2018). Shortly after, in September 2020, the company announced its partnership with Grupo Simpa in Argentina, to manufacture three models of Royal Enfield in a new manu-

facturing plant in Buenos Aires province. Grupo Simpa is investing USD 9 million and the new venture will generate about 100 new jobs. While many of the parts will be imported, some motorcycle parts will be procured from local suppliers in Argentina.

4) Commercial vehicles (tractors, trucks and buses). Latin America has often been called the breadbasket of the world, which seems natural given that it is home to “more than a quarter of the world’s medium to high potential farmland” and is already the “largest net food exporting region in the world” (Zeigler & Truitt Nakata, 2014). It thus comes as no surprise that the region should also be one of the most important global markets for farm equipment. The leading Indian tractor and farm equipment companies have all made some headway in the Latin America, but have yet to make a lasting impact in the region.

a) *Mahindra* is one of India’s most recognized commercial vehicle manufacturers, and while the company already sells its farm equipment in 10 LAC countries, it has been trying to establish a base in Brazil for the South American market for some years. After appointing Bramont in Brazil as its official distributor, Mahindra invested USD 7.5 million to acquire Bramont’s assets in 2016 to secure “a direct presence through its own assembly facility and distribution network in the Brazilian market” (Mahindra & Mahindra Annual Report, 2016-2017). The company’s performance has been positive since the acquisition, and in 2019 saw a 35% increase in tractor sales from the previous year. Mahindra Tractors also has a presence in Mexico through its assembly plant in Aguascalientes, which was opened in 2016. Beginning with a production capacity of between 300-500 tractors per year, the company plans to increase annual capacity to 2,000 tractors over a span of five years, with an investment of USD1 million. All the tractors reach Mexico in the form of assembled kits, which are then distributed from Aguascalientes to other parts of Mexico.

b) *Ashok Leyland*, part of India’s Hinduja Group, is one of the world’s largest manufacturers of commercial vehicles such as trucks and buses. The company exports to some countries in Latin America through local partners and dealers, including through a warehousing operation in Iquique, Chile, where they receive finished products and re-export to countries like Bolivia and Peru. Still, this remains a modest operation with revenues of only around USD 150,000 in 2020 (Ashok Leyland Financial Report, 2020). Ashok Leyland also contemplated a joint venture with Argentina’s Plaza Group in 2009, to manufacture trucks and buses, but the project never materialized.

6. Latin American automotive investment in India: A window of opportunity

It's not just Indian companies that invest in Latin America's automotive sector; the reverse is also true, albeit in relatively smaller numbers. After all, Mexico and Brazil are among the top ten producers of motor vehicles globally, occupying the sixth and eighth place respectively according to the International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA, 2019). Mexico produced roughly 4 million vehicles in 2019, while Brazil produced 3 million the same year; India is only one place ahead of Mexico, producing 4.5 million vehicles.

While most of the Indian investment in Latin America's automotive sectors have been through mergers and acquisitions, all the Latin American investment in India's auto sector has been through greenfield investments and joint ventures. Over the past two decades, eight Latin American automotive companies have invested in India. Five of them are Mexican auto parts companies, while one is a Brazilian bus manufacturer, another a Brazilian auto parts company, and finally a Peruvian supplier of lubricants for vehicles:

1) Marcopolo: One of the largest bus manufacturers in the world, Marcopolo buses are found in more than 100 countries across the world. The company teamed up with India's Tata Motors through a joint venture in 2006; within three years, the 123-acre manufacturing plant in Dharwad, Karnataka began producing Tata-Marcopolo buses, with a total expected capacity of 30,000 buses produced annually. More buses are also produced in another manufacturing plant in Lucknow, Uttar Pradesh. Marcopolo's total investment in India is estimated at USD 90 million, though the joint venture raked in annual revenues of roughly USD 100 million in 2019 and 2020 (Tata Motors Annual Report, 2019-2020). Although the high-quality Marcopolo buses are now ubiquitous on Indian streets, and millions of Indians ride them every year, regrettably, after 15 years in the country, Marcopolo announced its exit from India by selling its remaining stake of 49% for USD 14 million in late 2020.

2) Mexican auto parts companies: Four companies, Tremec (part of Grupo KUO), NemaK, Metalsa and Katcon, have manufacturing facilities in India.

a) *NemaK* entered the Indian market in 2010 with a 17,000 square meter manufacturing facility in Chennai, Tamil Nadu to produce aluminum components. The plant became operational in 2012 and its 100 staff supply aluminum cylinder heads and engine blocks to automakers like Ford India and Tata Motors (NemaK SAB de CV Investor Note, 2018).

b) *Metalsa*, founded in 1956 and currently employing more than 11,000 people, provides metallic structures, or 'structural components,' primarily for commercial vehicles like trucks. The company inaugurated its new facility in Jamshedpur, Jharkhand in 2010, producing upto 180,000 side rails for Indian truck makers like Tata Motors and Mahindra. The company's CEO noted back in 2010 that "the Jamshedpur plant will strengthen our global presence, allowing us to better serve Tata and Mahindra, who in the near future will become global players and our other global customers operating in this region" (Metalsa S.A. de C.V., 2010). They have invested an estimated USD 44 million and have 141 employees in India.

c) *Katcon*. A manufacturer of catalytic converters and exhaust systems, Katcon is one of the earliest Latin American investors in India. They began construction on their manufacturing plant in India in May 1996, and have since produced more than 2 million units of catalytic converters and exhaust assemblies in India. In 2012, the company signed a 50:50 joint venture with Tata AutoComp Systems to meet the demands of Euro 5 and Euro 6 norms and now jointly manufactures its auto parts with Tata AutoComp in Pune, Maharashtra.

d) *Tremec* began their India operations in 2013 with a manufacturing plant for rear-wheel drive transmissions and drivetrain components in Pune, Maharashtra. With a total estimated investment of upto USD 22 million, the company stated in 2014 that its Pune plant will become a "critical part of TREMEC's global supply network" (Tremec Annual Report, 2014). The 95,000 square feet facility with a team of around 70 people was meant to supply parts to Indian companies like Maruti Suzuki, but after only a few years in operation, Tremec closed its operations by 2017 due to complications arising from pricing and technology requirements for its auto parts in the Indian market. Unlike the three previously mentioned Mexican auto parts companies, Tremec invested in India without a joint venture partner, nor a confirmed long-term client.

e) *Prolec*: One of the leading transformer makers in the world, Prolec is a joint venture between Xignux, a Mexican company and General Electric. Prolec entered the Indian market in May 2009 by acquiring India's Indotech Transformers for approximately USD 70 million. The company's manufacturing plants produce distribution transformers, sub-stations and special application transformers. However, after eleven years operating in India, Prolec decided to cut its losses and sell its majority stake in 2020 to India's Shirdi Sai Electricals Limited, for only USD 10 million (Indotech Transformers Annual Report, 2020).

3) *Fras-le*. The Brazilian auto parts major, Fras-le, founded in 1954 and now part of the Randon Group, has manufacturing plants in Brazil, United States, Argentina, Uruguay, India and China. They entered India in 2017 through a joint

venture with India's ASK Automotive. The company has reportedly invested USD 10 million in a factory in Manesar, Haryana, to produce brake pads and linings for commercial vehicles.

4) Vistony. The Peruvian vehicle lubricant manufacturer Vistony, which currently produces 3 million gallons of lubricants and oils annually, announced its entry to India in 2018. The plant was set to be opened by 2020, but plans have been delayed due to the COVID-19 pandemic. The company plans to use its manufacturing unit in northern India as a base for manufacturing not only for the domestic market, but for other destinations in Asia as well. This is a welcome development, and Vistony's success may herald the entry of more auto parts companies from countries other than the regional giants Brazil and Mexico.

7. Conclusion. The way forward for India and Latin America: race ahead or slow down?

The India-Latin America experience in the automotive sector has mostly been a positive one, but does have certain broad lessons in general trade and investment. Given the unfamiliarity of the Latin American market, the Indian companies that have had the most success in a short to medium term are those which followed the acquisition route, and none have done so better than India's auto parts companies – no other sub-sector from India can boast 38 manufacturing plants in the Latin American region. We can expect more such acquisitions from other Indian auto parts companies seeking a pie of the Latin American market.

Another important lesson is the failure of many Indian companies that targeted primarily the two biggest markets of the region, Brazil and Mexico. Tata Motors, Mahindra and Bajaj, arguably India's most important home-grown automotive companies, all attempted and failed in their first and sometimes even second attempt while trying to enter the Brazilian or Mexican markets. Others like Hero and Royal Enfield have learned from these lessons and chosen to manufacture their motorcycles in Colombia and Argentina respectively; this is a more strategic route focusing on using those relatively smaller countries as hubs for the entire Latin American region.

The context of India's rather weighty car exports to Latin America, specifically to Mexico, which even today remains a bigger destination for India-made cars than the United States, there are multiple lessons. While global automakers like Volkswagen, Ford and GM remain vulnerable to potential failures in large, competitive markets like India, export orders for cars made-in-India can be life savers; and markets where demand remains high, like Latin America, can come to their rescue. But this will not last forever. Sustained failures in India and rising

demand for these global car brands in Latin America will eventually lead to a shift in operations; after all, it will be cheaper to produce cars in Latin America for the local and regional markets.

Across the board, companies in India and Latin America need to plan long-term strategies, forming long-lasting alliances. They should also be prepared for losses in the initial years, and will take time to find their feet. Synergies can also be found in new, up-and-coming areas like electric and automated vehicles. Already, some Indian automotive companies are producing electric vehicles in Latin America. India can also learn from Brazil's success in using ethanol as fuel for most vehicles in the country, be it a motorcycle, car or tractor.

Bilateral and regional trade agreements between India and Latin America can speed up the process of increasing cross-border trade and investments in the automobile sector. If these companies succeed, India and Latin America can better integrate the global automotive value chains, and benefit from joint manufacturing. Perhaps the biggest contribution of India and Latin America's collaboration in the automotive sector is its role in enhancing the manufacturing sector in Latin America, thereby also helping reduce the region's dependence on commodities.

References

- Ashok Leyland Chile S.A. (2020). Balance Sheet <https://www.ashokleyland.com/documents/1305159/1804166/AL+Chile.pdf/0599fcd2-552a-29cd-3d73-b3f4e78ac624>
- Bajaj Auto (2016-2017). Bajaj Auto Annual Report 2016-2017. https://www.bajajauto.com/MSL-html/html/images/pdf/annual_report_2016-17.pdf
- Bhattacharya, R. (2014). Tata motors gears up for south American drive with first car plant in Venezuela. *Indian Express*. <https://archive.indianexpress.com/news/tata-motors-gears-up-for-south-american-drive-with-first-car-plant-in-venezuela/1273111/0>
- BW Online Bureau (2017). Volkswagen India exports its 2,50,000th car to Mexico. *BW Businessworld*. <https://www.businessworld.in/article/Volkswagen-India-Exports-Its-2-50-000th-Car-To-Mexico/27-07-2017-123012/>
- Cantera, S. (2018). Indian company invests in Mexico. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com.mx/english/indian-company-mexico>
- FE Bureau. (2020). Bajaj auto all set to enter Brazil: Aims to expand global footprint. *The Financial Express*. <https://www.financialexpress.com/auto/bike-news/bajaj-auto-all-set-to-enter-brazil-aims-to-expand-global-footprint-pulsar-avenger-exports/1983189/>
- Ford India (2020). Company Profile. *Ford India*. <https://www.india.ford.com/about-ford/corporate/company-profile/>

- GWM Group (2020). Great Wall motors and General Motors sign agreement for purchase of GM India Talegaon Plant. *GWM News*. https://www.gwm-global.com/news_detail-3597.html
- Hero MotoCorp Press releases (2015). Iconic two-wheeler maker Hero MotoCorp's manufacturing facility in Colombia commences operation. *Hero MotoCorp*. <https://www.heromotocorp.com/te-in/press-releases/iconic-two-wheeler-maker-hero-motocorps-manufacturing-facility-in-colombia-commences-operation-238.html>
- Invest in Colombia (2014). Hero MotoCorp, the largest motorcycle manufacturer in the world, comes to Colombia. *Colombia's Official Investment Portal, Invest in Colombia*. <https://investincolombia.com.co/es/node/6208>
- Infosel (2018). La firma de India Bajaj se Alia con Surman para ensamblar motos en Mexico. *Expansión*. <https://expansion.mx/empresas/2018/10/10/firma-india-bajaj-surman-ensamblar-motos-en-mexico>
- Katcon Global (2014). Tata Autocomp and Katcon enter into a Joint Venture. *Katcon Global* <https://katcon.com/tata-autocomp-and-katcon-enter-into-a-joint-venture/>
- Katcon Global (2020). India, <https://katcon.com/facilities/india/>
- Mahindra & Mahindra Annual Report 2016-2017. <https://www.mahindra.com/annualreviewFY17/assets/Downloads/M&M-Annual-Report.pdf>
- Mahindra Official Website (2019) Mahindra shows strong growth in Brazil. *Mahindra & Mahindra*. <https://www.mahindra.com/news-room/knowledge-centre/impact-stories/mahindra-shows-strong-growth-in-brazil>
- Metalsa S.A. de C.V. (2010). Metalsa inaugurates Jamshedpur plant in India. PR Newswire: press release distribution, targeting, monitoring and marketing. *PR Newswire* <https://www.prnewswire.com/news-releases/metalsa-inaugurates-jamshedpur-plant-in-india-95005649.html>
- Mohile, S. S. (2015). Mahindra to stop vehicle sales in Brazil. *Live Mint*. <https://www.livemint.com/Companies/Pq2o4G8Pk4h4iza1QNhy4H/Mahindra-says-to-stop-selling-vehicles-in-Brazil.html>
- Montaño, J. (2020, October 21). La verdad del porqué se dio la separación entre Auteco Y Bajaj. *Publimotos - Revista de Motos*. <https://www.publimotos.com/mactualidad/19-mundo/colombia/3649-la-verdad-del-porque-se-dio-la-separacion-entre-auteco-y-bajaj>
- Motorcycles Data (2020). World motorcycles market - Data & fact 2020 | MotorCyclesData. *Motorcycles Data*. <https://www.motorcyclesdata.com/2020/09/21/world-motorcycles-market/>
- Mukherjee, S. (2016). Latin America pips Africa to be India's largest auto export market. *The Economic Times*. <https://economictimes.indiatimes.com/industry/auto/latin-america-pips-africa-to-be-indias-largest-auto-export-market/articleshow/52737864.cms?from=mdr>
- Nemak, S.A.B. de C.V. (2018). Investor Note 2018. https://www.ise.ie/debt_documents/ListingParticulars_99a02067-454e-401a-809d-3a85b488d3f2.pdf

- North & South America. Mahindra & Mahindra Ltd (2020). <https://www.mahindra.com/global/the-america>
- Overdrive (2015). General Motors India exports 3,000 left-hand-drive beats to Mexico - Auto news. *Firstpost*. <https://www.firstpost.com/auto/general-motors-india-exports-3000-left-hand-drive-beats-to-mexico-2466686.html>
- Overview. TVS Motor Company. <https://www.tvsmotor.com/About-Us/Overview>
- OICA (2019). 2019 statistics. *OICA*. <https://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/>
- Press release (2011). TVS Motor Revenues Grow 42% In FY 2010 - 11 | . *TVS Motor Company* <https://www.tvsmotor.com/Media/Press-Release/tvs-motor-revenues-grow-42percent-in-fy-2010-11>
- Press release (2018). TVS Motor Company Strengthens Its Presence in Mexico. *TVS Motor Company*. <https://www.tvsmotor.com/Media/Press-Release/tvs-motor-company-strengthens-its-presence-in-mexico>
- Press Releases (2018). Royal Enfield forays into Argentina - expands presence in Latin America. *Royal Enfield*. <https://www.royalenfield.com/in/en/our-world/media/press-releases/corporate/royal-enfield-forays-into-argentina-expands-presence-in-latin-america/>
- Roy, C. (2016). Ministro de India en México. Importan 120,000 unidades de ese país; Tata, no se pudo. *Alvolante*. <https://www.alvolante.info/nacionales/ministro-de-india-en-mexico-importan-150000-unidades-de-ese-pais-tata-no-se-pudo/>
- Seshasayee, Ahumada, et al. (2017). LATINDIA: The Future of Cooperation between India and Latin America. *IDB Integration and Trade Journal*. 21 (43), 227–36. <https://publications.iadb.org/en/integration-and-trade-journal-volume-21-no-43-december-2017-latindia-future-cooperation-between>
- Statista. (2019). Leading motorcycle brands in Colombia by market share 2018. *Statista*. <https://www.statista.com/statistics/909212/colombia-leading-motorcycle-brands-market-share/>
- Statista. (2020). India: Passenger car market share 2018. *Statista*. <https://www.statista.com/statistics/316850/indian-passenger-car-market-share/>
- Tata Motors Limited. (2016). Jaguar Land Rover opens factory in Brazil. <https://www.tatamotors.com/jlr-press-release/jaguar-land-rover-opens-factory-in-brazil/>
- Tata Motors (2019-2020). Annual Report 2019-2020. <https://www.tatamotors.com/wp-content/uploads/2020/08/03045333/annual-report-2019-2020.pdf>
- Tata motors subsidiary annual report (2020). *Tata Motors*. <https://www.tatamotors.com/investors/subsidiary-annual-reports/>
- Tata AutoComp Katcon Exhaust Systems (2021). About. <https://tataautocomp.com/katcon/about/>
- Tremec (2014). Tremec celebrates golden anniversary. (April 25). Tremec. https://www.tremec.com/noticias_detalle/tremec-celebrates-golden-anniversary/

United Nations International Trade Centre, Trade Map (2020). <https://www.trade-map.org>

Volkswagen Group. (2020) India. <https://www.volkswagenag.com/en/sustainability/reporting/regions/india.html>

Capítulo 3

The facets of India-Latin America relationship: Role of energy cooperation

Devika Misra



1. Introduction

India-Latin America and The Caribbean (LAC) relations have been ambiguous and intermittent. Despite the noticeably active foreign policy of Prime Minister Modi, LAC nevertheless, lags in terms of policy priority. Their historic engagement has revolved around the idea of south-south solidarity, a fact that continues to be of great importance even today.

However, with the turn of the century, this relationship has been shrouded in an aura of immense potential. Several published reports, like the Inter-American Development Bank reports, continue to underline that India and Latin America must take cognizance of this immense potential if the enormous possibilities in economic cooperation are to be unleashed. Though trade numbers look to be improving and several Indian businesses have established large market shares in the region, especially its Information Technology (IT), pharmaceuticals and auto industries, the numbers remain too low to give any inkling of this touted potential.

It begs to be asked then, what are the factors that prompt analysts to continue to stress this *potential*? The answer lies in the historical resource richness of Latin America. The ever-growing character of the Indian economy underlines the expectation of a growth in demand for resources. Indian analysts like Viswanathan have argued that India's future food security lies in the region (Viswanathan, 2017). During the recent visit of President Bolsonaro to India, this espousal of agri-cooperation was reiterated by Brazilian ministers several times. Given the specificities of India's own agricultural sector, which has been heavily protected and incentivized due to the vulnerability of said sector, it may be surmised that lowering of tariffs, beyond oil seeds is not going to a priority for Indian policy makers.

India's energy security on the other hand, is a completely different matter. Latin America and the Caribbean boast immense oil, gas and alternative fuel resources. Moreover, unlike traditional markets prone to political and ideological disputes and external great power meddling, LAC remains a largely untapped region for Indian prospects. Indian policymakers have not been blind either to the resource richness of the region or to the need to diversify its energy market and basket. Indian petrochemical companies have staked out claims in almost all phases of oil exploration to production and refinement. India's import of crude oil (particularly diesel) from the region has been offset by its export of refined diesel back to LAC. It recently announced its desire to commit to an increased percentage of ethanol blending and several MoUs were signed with Brazil for the same. It bears weight therefore, to systematically study India's growing energy investments and interests in LAC.

Prime Minister Modi's ascent to power was accompanied by a marked increase in state visits and more active foreign policy. However, while countries in Africa benefitted from this ebullience, LAC did not fare well in comparison. Nevertheless, since his re-election in 2019, there has been a marked increase in state visits between India and the region, as LAC states recognize the importance of India as a mitigating market to help navigate the increasingly bitter rivalry between the United States and China. Similarly, despite dire predictions about the rupture in the relationship between India and Venezuela, given India's growing ties with the US, Indian giant Reliance has recently negotiated a crude oil swap deal.

This chapter proposes a systematic study of India's energy interests in the Latin American region given the importance of this matrix to promote closer ties. It hopes to situate these investments in the historical context of social, political and economic relations between the two as well as elucidate a trajectory for future cooperation given the devastation caused to the traditional energy market in the wake of the pandemic. It aims to tabulate the extent and scope of India's energy investments in the region as well as discuss the importance of the region in India's total energy market. First, it attempts to define the players, practices and priorities of India's energy policies. The next section maps the contours of the India-Latin America relationship as well as identifying areas and issues of cooperation. The third section systematically analyses the nuances of the energy relationship between the two and is followed by a conclusion.

2. From insignificant to imperative: Contextualizing India's energy policies and issues

For developing economies, the ability to maintain high economic growth rates and move people out of poverty is contingent on their effective management of scarce resources (Kumar, 2017). India's pursuit for energy security, given the increasing importance of the management of these crucial scarce resources to its growth trajectory, therefore, is intrinsically a part of its larger national interest as well as the immediate ability of domestic governments to maintain their hold on power. This latter element, however, often complicates decision-making, especially as policies are generally driven by short term populist measures rather than macroeconomic interests due to the nature of vote bank politics.

The blame for this short sightedness has traditionally been laid at the door of the people whose livelihoods are affected by these policies, where, their immediate survival often trumps long term goals. As the conversation around climate change, access and sustainability has evolved, this nexus of paralyzed decision-making has become murkier where survival and sustenance compete against populist political measures. However, there is growing consensus in India that maintaining a suitable balance between populist measures and longer-term thinking must be an active priority of policy makers were educating the rural populace in particular, about the need for pragmatic policies in the management of energy resources is particularly efficient in regime preservation and ultimately, in the interest of governments in power. India's conceptualization of energy security is broader and goes beyond the common analyses based on supplies and costs. The traditional threats, like supply constraints, costs, import dependency as well as the geopolitical implication of the same are important for Indian hopes of economic growth and development. Indian policy makers are also deeply concerned about other problems such as energy inequity, energy access and energy poverty. The definition proffered by the Integrated Energy Policy document of 2006, prepared by the Planning Commission of India takes cognizance of this gamut of concerns while defining a vision of India's energy secure future:

The country is energy secure when we can supply lifeline energy to all our citizens as well as meet their effective demand for safe and convenient energy to satisfy various needs at affordable costs at all time with a prescribed confidence level considering shocks and disruptions that can be reasonably expected.

Thus, ensuring energy access to its population to undo the historical inequality that exists in the country is part and parcel of the way India defines energy security. Access and security are interlinked with the third major preoccupation

in Indian energy policy making discussions, namely that of mitigation of climate change. These complex domestic and international variables have informed India's energy security strategy. As the IEA 2015 report explains:

India's concern for energy security is threefold: first, India asserts that energy is a lifeline to all citizens, which should be factored into its energy security strategy. Second, India is anxious about sudden increases in global energy prices as they undermine the availability of energy to its people and exacerbate the national financial burden. Finally, there is a concern about possible abrupt supply disruption, which has led to efforts to diversify supply and fuel and acquire overseas assets. (IEA, 2015, p.16)

Even as the Indian economy continued to grow, as a developing nation it faced *dual challenges*, making its situation unique when compared to the developed world. On the one hand, the state had the responsibility of ensuring it could provide an adequate supply of commercial energy to drive growth, tackle unsustainable consumption as well as improve its own ability to cope with high energy prices. On the other, the state also had to manage and adequately respond to the pressures generated due to the existing large energy inequities, to affect a transition from traditional fuel sources to cleaner fuels as well as provide energy to eliminate poverty and ensure a minimum standard of living to all its citizens (Sudarshan and Noronha, 2008). The configuration of access, security and mitigation of climate change and its dimensions in Indian policy making thus, are a result of responding to these dual challenges.

According to an IEA report, ambitiously titled, *Understanding Energy Challenges in India*, the traditional reticence to fully liberalize the energy market in India was not only a result of the aforementioned political complexity between sustenance and sustainability, but also a hangover from the socialist economic policies that preceded the liberalization, privatization and globalization reforms effected in the country in the last decade of the twentieth century. India's economic growth, its insatiable need for resources as well as its insertion into the global system necessitated that its foreign policy, especially in terms of its quest for energy security took cognizance of the interdependent reality of the international system. Most Indian foreign policy analysts agree that the acknowledgement of this interdependence has been the biggest transformation in Indian foreign policy (Mehta, 2009) where India has actively pursued greater multilateralism as well as closer bilateral ties with varying partners both with a pragmatism to bolster its economic success as well as in its pursuit of its quest for "status and symbolism" in the international system (Tanham, 1992). The economic reforms and this acknowledgement of the increasing interdependence in the international systems resulted in the shifting of the "national social order from a geo-political social to a

geo-economic social” (Chacko, 2014, p. 328). This shift has consequently had an important impact on India’s international engagement.

In terms of energy issues, this acknowledgement of interdependence has led to their greater importance in policy matters, especially given India’s dependence on imports for meeting its energy needs, underscoring the imperative to shirk the yoke of isolation and embrace the market economics of energy supply and demand. As Sudarshan and Noronha (2008, p.3) explain:

The forces that have shaped the development of the Indian state and the Indian economy over the last two decades, and that have led to the recent years of high growth, have also changed the paradigms within which energy policy decisions are taken.

The fact that “Indian energy policy cannot be set in isolation” and that it “needed to account for rising global interdependence” was accompanied by an understanding that the state was duty bound to communicate this need for building networks to both the public as well as in academic policy debates (IEA, 2015, p. 7). Among the several recommendations made by the report to supersede the existing lacuna in the energy policy of the country, the need for strong political will as well as destabilizing the sustenance-sustainability binary was emphasized. In other words, the need for India to develop a coordinated energy policy which clearly demarcated between development, subsidies, increased access and upliftment of the poor and the state’s imperative to pursue investments as well as afford greater freedom to energy companies was underlined. The need to finish reforms in the energy sector acquired urgency, especially if the country was to meet the challenges its energy sector presented.

Even as the nature and character of the Indian polity complicated the process of enacting reforms at the domestic level, the external dimension of policy making also came under the fore of concerns arising from growth and the pursuit of energy security. As energy security became an important goal that needed to be worked towards, the linkages between energy policy, foreign policy and national security took on a more defined hue. It is in this context that Rajamohan (2008) has explained the new role that the Ministry of External Affairs came to occupy, as commercial diplomacy increasingly became a purported objective of Indian foreign policy.

It was only with the launch of economic reforms at the turn of the 1990s, that India began to concern itself with commercial diplomacy. As it looked out to the world in search of external investments and markets, selling India as a ‘big emerging market’ became one of the priorities for the Foreign Office. (Rajamohan, 2008, p.128)

As India's growth prompted it to rely heavily on oil imports as well as acknowledge that self-reliance in matters of energy was not really an option for its context, the geopolitics of energy acquisition reinforced the priority of energy issues in Indian foreign policy. This was coupled with India's awareness of Chinese attempts to eke out a supply system for itself internationally with conscious and concerted attempts made by the Asian giant to explore, penetrate and entrench itself in new energy markets. As Rajamohan explains:

Energy security is not merely an additional demand on Indian foreign policy: the scale and scope of India's energy security requirements require a fundamental change in the principles that seem to have guided India's foreign policy for decades. (2008, p. 128)

This priority of energy issues in Indian foreign policy, urged by its quest to realize an energy secure future prompted changes not just in principles that guided policy making exercises as mentioned above but also in the composition of stakeholders and in the contours of decision-making in the energy sector. The rapid growth of investments in hydrocarbon resources abroad was one such novelty. Then Prime Minister Manmohan Singh had emphasized the need to capitalize on opportunities available at the global stage both on the demand and supply side. This has led to an unprecedented increase in Indian offshore oil assets with investments made heavily both by its private and public sector players. The private sector, emboldened by the economic reforms enacted in 1991 has thus emerged as a major player in the energy sector and is "posed to play a much larger role in India's foreign policy when it comes to energy security" (Rajamohan, 2008, p. 130). Some scholars have argued that this increase in the number of private players in the energy sector represented an erosion of the Indian state in matters of energy as well as its conversion into an agent that works on behalf of commercial interests of private players like Reliance Industries Limited, Essar Energy and Jindal Petroleum Limited to name a few.

Both these developments have underscored the increasing stratification of India's position as a member and leader of the global South. Earlier non-alignment ideals have been diluted in the pursuit for energy security, especially in its competitive efforts against China's better planned and more dominating strategy. The North-South divide has now emerged as a North-South and rest matrix where India, firmly occupies an intermediary position. This tenuous position has effected changes in India's strategy towards multilateralism where it has attempted to walk the tightrope. India has attempted to present itself as a more reliable partner compared to China based on its legacy of non-alignment, opposition to colonialism and neocolonialism as well as a democratic defender of principles of self-determination and shared prosperity. Simultaneously, it has also had to cast off the older associations of powerlessness attached to its perception as a Third

World country and to enforce a recognition of the significance of the role it plays and is slated to play in the future at the international stage. Domestically, Chacko explains this duality in terms of the post developmentalist state project of India that shaped its notions of energy security as follows:

This state project seeks to satisfy the Indian state's legitimacy claims which, as noted above, are associated with the achievement of self-reliance, economic development, internationalism, responsible governance and democratic accountability, through an emphasis on sustained economic growth through slow and gradual state-controlled liberalisation, an alliance between the state and business, and the continued provision of welfare programmes for the poor, such as the public distribution system for food and rural employment guarantees. (2015, p. 337)

This is the background against which the Narendra Modi led; National Democratic Alliance (NDA) government came to power in 2014 in India. This brand of pragmatism, populism and public management has emerged in a new iteration in Modi's brand of governance in India. The buzzword has been development.

The International Energy Agency prepared a dedicated report on India for the first time in 2020. Moreover, it underscored the importance of India for energy markets globally, terming the country vital. The report in general approves of the strategies undertaken under the Modi government. It is possible to analyze the energy related policies under the Modi government according to the three identified thrusts of energy policy in India —improved access, attaining energy security and mitigating actions against climate change—. However, as sustenance, security and sustainability are often interrelated in Indian energy policy making exercises, for the purposes of this chapter, it might be more useful to analyze policy changes under these categories in terms of their domestic and international scope.

In terms of improving access to energy, domestically, the Indian government has made great strides in increasing citizens's access to electricity as well as clean cooking gas, under flagship schemes like *Ujjawala*, reducing dependence on traditional biomass-based fuel. To improve access to energy for the purposes of promoting growth and bringing India closer to its energy secure future, the government has successfully implemented various market reforms, so much so that the IEA 2020 report "commends" the Indian government "for its continuous pursuit of market opening and greater use of market-based solutions through ambitious energy sector reforms" (IEA, 2020, p. 13). The private sector may now invest in coal mining and ambitious plans to open the country's oil and gas retail markets are also underway. This the IEA report suggests will be *critical* to ensure both energy security as well as continued economic growth. This has been evident in

India's promotion of its status as a *refining hub*, which has special significance in its relationship with Latin America to which it exports refined petroleum products. Refining is an important characteristic of India's energy relations as it is the fourth largest oil refiner in the world and more importantly, a net exporter of refined products.

Energy security and the path to achieve it has been reimagined especially in the commitments made by the country towards increasing capacity of renewable energy. Under the *AatmaNirbhar Bharat* project, or Self-Reliant India, a zero dependence on oil imports is envisaged as the goal. According to the IEA report, India is the world's third-largest consumer of oil and its import dependency, already very high, is only slated to rise in the coming decades. So even while commercial diplomacy has actively attempted to diversify Indian sources of supply, particularly channeling the Middle East and Africa, the priority remains to reduce oil imports both by increasing domestic production as well as diversifying its energy basket.

Simultaneously, India hopes to increase the share of natural gas in the country's energy mix to 15% by 2030 and is aiding these attempts by its commitment to liberalize the gas market further. Domestically, an investment to the tune of USD 60 billion towards building gas infrastructure in the country has been recently announced by the government and national level gas trading platform was launched this year. This bears promise for its relationship with Latin America where natural gas resources are abundant.

As far as mitigation of climate change is concerned, domestically, the country created a single national power system as well as made sizable investments in thermal and renewable capacity. Internationally, the thrust on the International Solar Alliance, launched in 2015 by Narendra Modi has been a major component of India's drive to promote renewable energy, especially solar energy options globally. It has made "commendable progress" (IEA, 2020, p. 15) in meeting the United National Sustainable Development Goals, especially in terms of providing greater energy access. At the international level, India has been a firm advocate for the fight against climate change. As the IEA report puts it:

The country's Nationally Determined Contribution under the Paris Agreement sets out targets to reduce the emissions intensity of its economy and increase the share of non-fossil fuels in its power generation capacity while also creating an additional carbon sink by increasing forest and tree cover. (IEA, 2020, p.16)

India has made significant investments in solar PV and in 2019 Narendra Modi announced the target of 450 GW of renewable energy capacity in the near

future. Similarly, through various research and development initiatives, the government hopes to boost cooperation and knowledge sharing with international players in the production of solar PV, lithium batteries and other advanced technology in India. As the IEA 2020 report explains “energy research, development and deployment (RD&D) can be a strong enabler of India’s energy policy goals while also contributing to broader national priorities such as the “Make in India” manufacturing initiative” (IEA, 2020, p. 17). This thrust on innovation has involved India’s active participation in several multilateral collaborations like the IEA Technology Collaboration Programmes.

Even the differentiated form of decision-making in the country in terms of energy policy which has traditionally slowed down efforts to reform lacunae have been attempted to be redressed by the considerations currently underway on the draft National Energy Policy by NITI Aayog, the primary coordinating body for energy policy in India and directly under the Prime Minister. The *pragmatic hybrid* model however continues to be relevant in the energy sector even in the Modi years where though the promotion of market factors and boost in reforms related to the same has been espoused by the state, the role of the state in shaping the direction of the energy sector has nevertheless, not diminished, given the *dual challenges* that the Indian state must attempt to manage. This adds weight to the discussion of foreign policy goals and orientations of the Indian state towards a prospective energy partner, precisely because of the heft of the role the Indian state continues to play in the making and taking of these decisions.

Even a brief overview of the IEA Report on India underlines the claim that “India will be vital for the future of global energy markets” (IEA, 2020, p. 13). However, the nature and extent of its energy relationship with Latin America remains to be seen. The next section offers a brief overview of India’s relationship with the region in order to contextualize the same.

3. India-Latin America relations: From rhetorical solidarity to strategic significance

Despite the continuous pronouncements of the potential of the India-Latin America relationship, Indian foreign policy has historically featured Latin America only “sporadically and symbolically” (Sahni, 2016, p. 376). Divided by geography, cultural dissonances, differing colonial baggage and significantly varying nationalist struggles, India and Latin America have had little in common in the past other than their active and vocal participation in the multilateral institutional regime and diffused relatability based in their status as countries of the Global South. Though solidarities were attempted along the principles of *tercermundismo*, Latin American countries only identified with non-alignment after the principles of New

Economic International Order had gained prominence in the larger discourse, especially in institutions like the G77. Such has been the acute paucity of interaction that Sahni (2016) has neatly packed pre-1991 Indian engagement with Latin America into the twin categories of “distant acquaintance” that later, he argues, vaguely grew into “rhetorical solidarity”.

This thinness of interaction has further eased the lumping together of the diversity and variations of Latin America into a single, unified, rarely differentiated entity in Indian foreign policy. Only with the end of the Cold War and the subsequent erosion of bipolar politics and more importantly, the implementation of liberalization policies in both India and Latin America did the relationship began to assume its current contours of “strategic engagement” (Sahni, 2016). The forceful and celebrated arrival of the neoliberal trade logic necessitated this onward movement in the trajectory of the relationship.

This strategic engagement, however, is not uniform across the region. The general Indian policy towards the region can politely be termed as being “less than proactive” (Badri-Maharaj, 2017), even though it has entered into a strategic partnership with Brazil and has similar plans to do so with Mexico and more recently, Argentina. It may be surmised then that Indian engagement with Latin America has been shaped by its concerns as an emerging power. As Sahni explains, “India’s relations with Latin America and especially Brazil, have acquired heft only when propelled by systemic circumstances” (2016, p. 394).

This explains why the general explanations offered for the thinness of the India-Latin America relationship, like geographical distances, small populations of Indian diaspora in the region and cultural and linguistic differences are of little significance in the globalized reality of inter-state relations of the current scenario. The problem has been of perception and knowledge (Seshasayee, 2018). To Indian policymakers, Latin America represented a part of the world prone to violent political upheavals and instability. *Tercermundismo* presented a model to frame the relationship but simultaneously disallowed the possibility for the emergence of a specific model to base interactions on. It was only with the enactment of economic reforms and especially, the urgency granted to the search for new markets by the onset of globalization, that the India-LAC relationship began to acquire a new, more defined shape. India’s economic growth prompted it to revisit its earlier perceptions of Latin America, given the resource richness of the region. Even as the relationship remained marked by a policy paralysis on the Indian side, cooperation between India and Latin America began business first. This shift in perception was further bolstered by the economic stability of the region post the 2008 financial crisis, the deepening of democracy in the region and the enthusiastic appreciation for the increasingly urban, middle class markets of Latin America by Indian businesses. The fact that both India and the region were heralded as

growth poles by analysts across the globe further gave impetus to close economic ties.

With the coming to power of Narendra Modi in 2014, immense enthusiasm was expressed about the future possibilities for India and Latin America. Even as Africa found much greater policy priority under this government, Latin America did not meet with a similar fate. Especially in his first term, out of some 90 international visits made by the Prime Minister, only three were to Latin America limited to his 2014 visit to Brazil for the BRICS Summit, his four hours visit to Mexico in 2016 and his attendance of the G20 Summit in Argentina in 2018. Coupled with these were a few visits by the President and Vice President of India to Suriname, Cuba, Peru, Guatemala and Panama. It is not an overstatement therefore to suggest that Indian engagement with Latin America suffers from a lack of political will.

Things however, seem to differ since 2019, especially since the start of the second term of the Modi government. There has been a marked increase in high level visits between the region and India as well as renewed expression of bolstering ties. The President of India undertook state visits to Chile and Bolivia while the Vice President visited Paraguay and Costa Rica and also conducted a meeting with the Cuban President along the sidelines of the Non Aligned Movement (NAM) Annual meeting in Azerbaijan. Coupled with this, was Modi's visit to Brazil to attend the BRICS Summit as well as his meeting with the CARICOM leaders in New York on the sidelines of the United Nations General Assembly Meeting. There have been two state visits by Latin American leaders since, including the Argentinian President's visit in 2019, where several MoUs were signed as well as the announcement by the two states of moving towards a strategic partnership. The state visit of the President of Brazil to India in 2020 was similarly accompanied by a new action plan for the existing strategic partnership between India and Brazil.

Though this proliferation of strategic partnerships is a heartening sign for the future of the relationship, Indian policy looks towards Latin America in primarily in three areas: generating support for various issues of Indian interest at the international stage, multilateral coordination and economic cooperation.

The India-LAC cooperation on matters of international significance that are central to Indian national interests is more specifically situated around a few factors. These are generating support for its demand for the reformation of the United Nations Security Council (UNSC) and India's bid for permanent membership of the same; garnering support for India's membership in the Nuclear Suppliers Group (NSG); commitment to anti-terrorism as well as mobilizing support for the UN Comprehensive Convention on International Terrorism and policy coordination for combating climate change. All girded by the purpose of developing a

more vocal and coordinated voice at the international stage for the development concerns of the global South.

India's perception of itself as global systemic power has only intensified with its growing economy as well as the leadership of Narendra Modi, where the quest to exert itself as a global power has become a part of the *Bhartiya Janta Party's* (BJP) political mandate. Coupled with this surefooted intention to extend its sphere of influence has been India's desire to remake and reshape the international arena in a manner that would better reflect its ambiguous but transformed reality of being a world leader, legitimated by its strong democratic institutions and pacifist history. A renewed commitment to exert Indian influence in the Global South saw extensive efforts by the Indian government in Africa. The change in India's political leadership, as already mentioned, has not been particularly transformative for India-LAC relations. In a recent speech by the External Affairs Minister of India, Shri Subrahmanyam Jaishankar expressed the importance of raising India's global profile as a tenet of Indian foreign policy. He underlined the necessity of engaging with countries of all sizes across regions in order to shape the global agenda in favor of Indian national interest. He never mentions Latin America and only refers to the region as "other nations of the South" (MEA, 2019, p. 2). This is emblematic of the India-Latin America relationship, highlighting its ambiguity and amorphous character.

During the first term of the Modi government, Indian engagement with Latin America continued along the formula previously ascertained in the first decade of the twenty first century. Cooperation at the level of BRICS and G20 remained the prime focus with two of the three visits by Modi to the region being his attendance of the BRICS Summit in 2016 in Brazil and his attendance of the 2018 G20 Summit in Argentina. It is interesting to note however that out of the three strategic partnership agreements, two have begun negotiations under the Modi government.

Secondly, in terms of multilateral coordination, India and Latin America are often referred to as natural partners despite geographical distances, linguistic barriers and lack of shared traumas. The naturalness of this partnership is predicated on the shared understanding of principles of democracy, justice and equality. In the rather short history of close engagement between the two during the last three decades, cooperation at multilateral level has a comparatively longer history. Their membership of G77 unites them in their committed rejection of being dictated to as well as their advocacy of the need for a more equitable development agenda. Latin American solidarity extended to the NAM was also a part of the same harmonizing impulse.

Indian foreign policy has always been strongly committed to multilateralism. India's status as a rising power as well as an obvious though contested regio-

nal hegemon in South Asia has only emboldened its desire to occupy a hefty role on the international stage. Bolstered by its growing economic capabilities, it has organized its system-changing desire by occupying a leadership role in various South-South Cooperation fora. India's three strategic partners in the region, Brazil, Mexico and Argentina are all members of G20, a multilateral forum where India is also a member.

Finding a concomitance of both interest and status with Brazil, both countries have formed a nexus of such plurilateral organizations in order to bolster policy coordination on issues of mutual interest, namely IBSA, BRICS, BASIC and G4. Both countries advocate for a reformation of the multilateral system especially the UNSC and forward themselves as new permanent members of the council, representative of a new international system. In all the released joint statements of India's recent meetings with various member states of the region, all have supported its bid for permanent membership except for Argentina though it has supported the need for reformation of UNSC. Another important political objective that India aims to generate international consensus on has been its membership of the NSG. All Latin American states have bilaterally supported its bid.

India has also attempted to generate allies to combat terrorism as well as support the ratification of the UN Comprehensive Convention of International Terrorism (CCIT). India's vehemently anti-terrorism stance is a product of its acrimonious history with its neighbors in South Asia, especially Pakistan. All the recent high-level visits to and from Latin American countries happened after February in 2019 and consequently, the Pulwama attack in Kashmir. Bolivia, Chile and Argentina strongly condemned the Pulwama attacks, adding heft to India's stand internationally.

Climate change is another matter often deliberated amongst India and its Latin American partners. Underlining the need for policy coordination especially at the international level, they have strongly supported the principle of Common but Differentiated Responsibility. A host of other development concerns regarding hunger, poverty reduction and development are also regularly on the agenda.

Despite its participation in various plurilateral fora with Brazil, India does not have a coordinated response towards Latin America as a region in its entirety. Though it was the first dialogue partner of the Community of Latin American and Caribbean States (CELAC) it did not go on to form an exclusive forum in the manner of China. Similarly, along the lines of the India-Africa Forum that holds regular dialogues, an India-Latin America Dialogue has been proposed for several years but is yet to see the light of the day. While the Modi government opened several new embassies and diplomatic missions in Africa, there has been no such exercise in Latin America. Unlike China's Special Representative to Latin America,

India has not created such a post. However, India has signed a PTA with Mercosur and is an observer in the Pacific Alliance, an association it has shown interest in deepening during the last visit of the Vice President to Peru.

Finally, economic cooperation has been the cornerstone of the growing ties between India and the region. The change in region wide leadership, especially with the demise of the pink tide as well as a reverberance of strong neoliberal model of development has bolstered cooperation, especially economic cooperation. Economic cooperation has always defined the case of India and Latin America and the early wisdom that promulgated an era of cooperation between India and the region was of course a result of the liberalization reforms enacted in their respective economies as well as the assumption that these newly emergent economies on the global scene were going to be drivers of growth in the future. Trade and economic cooperation, therefore, were the primary motivators for closer ties and consequently, the Ministry of Commerce of India launched the FOCUS-LAC Programme in 1997. The FOCUS LAC lays down a three-pronged approach namely the development of institutional mechanism, improving market access and providing economic infrastructure facilities to Indian businesses in LAC. While ambitious in its scope, its most important achievements were the signing of the Preferential Trade Agreement (PTA) with Mercosur that came into effect in 2009 and with Chile effective from 2007 as well as the establishment of several Joint Commissions within Latin America. A flurry of measures were enacted under the purview of this program as ministers remained committed to the idea that the induction of new markets from Latin America was integral to India's strategy for inclusive growth. The FOCUS-LAC Programme lapsed in 2019 and has not been renewed yet.

This understanding of LAC as an emerging growth pole was further underlined by the congruity of products, services and business interests, the region's remarkable stability after the 2008 financial crisis in part due to demand from Asia, its stable democratic character as well as its urban, middle class and young spending population.

The most promising analyses of the potential of the India-LA relationship have been driven by the knowledge of their potential. In 2010 an International Development Bank (IDB) Report titled *India: Latin America's Next Big Thing?* underlined the importance of Indian markets for the region. This has been followed by the recent joint report by the IDB and the Export-Import Bank of India (EXIM) in 2019 titled *A Bridge Between India and Latin America*, that strongly lays down the fact that while the economic relationship between the two has flown under their respective radars till now, neither can afford to continue to do so.

The provision of Joint Business Enclaves has further attempted to contribute to the purposes of knowledge creation and sharing and the seventh and eighth India-LAC Conclaves took place in Mexico and Chile respectively, shunning the earlier preference for holding the meetings in New Delhi. These conclaves are jointly organized by the Indian Ministry of External Affairs (MEA), Indian Ministry of Commerce, the Confederation of Indian Industry (CII) and the United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). Similarly, as evidenced in President Bolsonaro's state visit to India recently, most diplomatic visits are followed by Business Forums to discuss complementarities as well as promote knowledge sharing.

India is now the third largest export destination for Latin American exports after the USA and China. It has far surpassed more traditional European partners of the region. With two-way commerce standing just below the 40 billion US dollar mark, there have been several success stories for Indian businesses as well. Several Indian firms have become known names in the region especially in the automobiles, pharmaceuticals and IT industry. India currently trades more with Latin America than with closer neighbors in Central Asia (Viswanathan, 2020).

India-LAC engagement however has been led more by private businesses than public policy. High tariffs and lack of developed institutional mechanisms continues to be a major blockade to successful and more fruitful trade. Thus, the coming to power of the business friendly Bhartiya Janta Party (BJP) government in 2014 was viewed with immense hope in the region especially when combined with the engaged and active foreign policy of Modi. It is under the new government that the venue of the India-LAC Enclaves shifted to Latin America. This has been followed by a commitment to expand items for trade under both pre-existing PTAs with Chile and Mercosur. The search for new markets has been coupled with the logic of extending India's global sphere especially given the close relationship of the region with China.

Indian interests in the region lie in ensuring its energy security by diversification of its supply chain. Currently, India imports about 15% of its crude oil from the region. Another important aspect of this economic relationship is India's food security. India currently imports vegetable oil and oil seeds from the region. However, to protect its own large and vulnerable agricultural population, India has traditionally always applied high tariffs on imported agricultural produce. While most discussions among LAC countries and India focus on this aspect, Indian policymakers have not treated this sector of cooperation as particularly relevant especially with regards to non-oil-based foodstuffs.

The resource richness of Latin America provides the most significant impetus to the calls for developing closer ties as therein lie the raw materials that may

help fuel India's economic growth in the future. India currently imports large quantities of gold, copper and lithium from the region.

With the US embargo on Venezuela, India's largest supplier of crude oil within the region as well as the change in the political affinities and leadership in both India and LAC, a new energy matrix may be revealed. During the recent visit of the Brazilian President, India signed several MoUs on energy cooperation, especially biofuels.

It is clear therefore that while India and Latin America have several complementarities as far as systemic concerns informed by their position as member of the global South are concerned, India has chosen to generate consensus for its own international and systemic ambitions rather than pursue an involved or coordinated policy towards the region cumulatively. While multilateralism is the overarching belief system which directs India's engagement with LAC as a region, engagement and policy coordination remains bilateral. The question that remains to be asked is how may these efforts at cooperation be interpreted in terms of India's energy relations with Latin America? What are the factors that define energy cooperation and how might these efforts be organized? The next section attempts to unpack the contours of the India-Latin America energy matrix.

4. India-Latin America energy cooperation: Defining contours and assessing significance

The previous sections have sketched both the importance of energy issues in Indian policy making and the shape these policies seem to be taking under the present leadership as well as contextualizing the breadth and scope of India-Latin America relations. Though almost blighted by visions of unrealized potential, this relationship has acquired significance since the economic reforms, led by India's business sector. In terms of policy priority, the resource richness of Latin America, especially its energy and mineral resources is of particular significance to the fate of the relationship. The trade composition of India-Latin America is so heavily tilted in favor of energy related products that Nafey (2014, p. 380) suggests that the India-Latin America relationship is "essentially energy driven".

In order to analytically deconstruct the significance of this energy relationship, it is proposed that the three prerogatives of India's energy policy, namely, access, security and climate mitigation are studied in conjunction with the three facets of the India-Latin America relationship, which are multilateral coordination, India's attempts to garner international support for issues central to its national interest and economic cooperation. Though often overlapping, these categorical delineations promise to afford clarity and salvage India-Latin America energy

discussions from both the grandiose projections of their potential, as well as the obfuscation of trade volumes and data.

This section proposes that India-Latin America energy matrix may be studied firstly, at the multilateral level in terms of India's promotion of the International Solar Alliance; secondly, in terms of India generating consensus for issues of strategic importance to itself, support of Latin American partners to India's bid for membership of the Nuclear Suppliers Group as well as policy coordination towards climate change; thirdly, in order to delineate patterns of energy cooperation, an analysis of trade volumes, Indian investments in the Latin American region as well as prospective hopes for the deepening of such engagement. The last section will summarize the trajectory of the relationship in the post-pandemic world.

4.1. International Solar Alliance: What hopes for India-Latin America ties?

The International Solar Alliance (ISA) was launched at the COP21 in 2015 in Paris and “aims to contribute to the implementation of the Paris Climate Agreement through rapid and massive deployment of solar energy” (MEA, 2020). A brainchild of India, Narendra Modi called the ISA “India's gift to the world” in the fight against climate change. As Osho (2020) puts it, “the idea was to harness clean and low-cost solar power in solar-rich countries to make them energy secure and self-reliant”.

The ISA aims to provide a collective response to commonly faced obstacles in the large-scale deployment of solar energy in terms of technology, finance and capability. As a recent briefing by the MEA puts it:

The objective of the ISA is to mobilize member countries, seek commitments from international organizations and mobilize private sector, to support rural and decentralized applications, access to affordable finance, island and village solar mini grids, rooftop installations and solar e-mobility technologies (MEA 2020).

With its vision to enable One World, One Sun, One Grid, the ISA has made great strides even in 2020, achieving universalization of its membership. Given India's success in adhering to its commitments to various climate change agreements and protocols and the special thrust given to renewable energy by the Modi government, the promise of ISA has been embraced globally. Several Latin American and Caribbean countries have not only signed but ratified the ISA Framework Agreement. Signatories in the Latin American region include Argentina, Brazil,

Bolivia, Chile, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guyana, Paraguay, Peru, Suriname and Venezuela along with a host of Caribbean nations. Among these, according to the ISA website, Cuba, El Salvador, Guyana, Peru, Suriname and Venezuela have submitted their instruments of ratification as well.

Given India's commitments to achieve 100 GW of solar power by 2022 as well as its vocal and emphatic commitments to the ISA, there lies great scope for multilateral cooperation between India and the region. Such is the importance of the endeavor for policymakers in India that the very signing of the ISA agreement by Argentina in 2019 was touted as the moment when "an important first step was taken for cooperation in renewable energy" (MEA, 2020) between the two partners in a recent speech by the External Affairs Minister of India.

The ISA though too young a venture to adequately be analyzed at this juncture, represents the long history of south-south cooperation between India and the region, especially in their mutual search for autonomy, for their commitments to principles of common but differentiated responsibility as well as for voicing the concerns of the developing world. These projects also require technology coordination as well as supply of several important mineral and metal resources that Latin America may be in a position to supply to fuel India's ambitious plans in solar energy development.

4.2. Generating Consensus: India's Bid for NSG Membership and policy coordination on climate change

Analysts and scholars alike are of the opinion that if India is to become energy secure, it cannot stand to neglect or ignore nuclear energy. In line with this attention to nuclear energy, India has campaigned for membership and access to the elite Nuclear Suppliers Group (NSG) so much so that support of its membership to this group has become a signifier of the importance it attached to a particular strategic partner.

Membership of the NSG would allow India access to state-of-the-art technology, better improve its chances of meeting its stated international commitments at the Paris Climate Summit where it aims to meet 40% of its energy needs from renewable and fuel-based sources. As early as 2016, India had identified Latin America as a crucial region to ensure its membership of the NSG. Its three largest trading partners, namely, Mexico, Brazil and Argentina have all lent their support to India's claims to varying degrees. All three are members of the NSG and their support of India's membership has been interpreted as a positive sign in the development of closer ties with India, given their earlier opposition to India's nuclear tests. However, an important factor remains China's refusal to support India's bid

to join the NSG. Given the economic and political linkages between Latin America and China, this factor is significant.

Apart from nuclear energy, the other area of energy issues where India Latin America cooperation is tantamount for the achievement of Indian goals is renewable energy. Biofuels, bioethanol and India's commitments to increase blends of said substitutes in traditional fuels along with technology transfer as well as sharing of best practices have gained traction especially in India-Brazil conversations as was evident during President Bolsonaro's visit to India in early 2020. Similarly, India's commitment to increase the share of renewable energy in its energy basket as well as the projected increases in its reliance on batteries suggests that important minerals like lithium, abundantly found in Latin American countries like Chile would continue to grow in importance for the country.

Latin America, like India is committed to the fight against climate change. This is another important area for cooperation and almost all policy documents mention cooperation on climate change as frequently as they mention cooperation on energy issues. Given the contribution of countries like Brazil to the development of the current climate change mitigation regime, the hopes for closer coordination are solidly based in historical precedent. Their position as countries of the global South as well as their determination to fight for a new, more representative world order as well as their commitment to eke out sustainable solutions for the developing world that answer their particular developmental needs spells a promising future for the trajectory of cooperation in renewable energy between India and the region.

Nevertheless, the reality of cooperation represents that overall trade and especially trade in energy remains reliant on crude oil and gas. The next section attempts to unpack the same.

4.3. Energy Trade: Understanding the extent and scope

Though much has been said about the insignificance of India-Latin America trade volumes, the trajectory of growth is remarkable. Not only had trade grown almost twenty-fold in the last two decades, despite the economic recession of 2008, the shifting economic fortunes and downturns in Latin America, trade volumes are in a state of recovery.

According to the latest data released by the Ministry of Commerce of India, Indian exports for the period from April 2019 to March 2020, amounting to USD 13.2 billion, registering a record high in the last five years. Brazil emerged as the number destinations for Indian exports, overtaking Mexico where the Indian auto

industry has emerged as a significant player. Other important destinations for Indian exports were Colombia, Chile, Peru and Argentina. Exports to Venezuela doubled from the previous annual year.

India mainly exported vehicles, chemicals, machinery, textiles, diesel, pharma products, cotton, plastics, iron and steel, aluminum and rubber products to the region (Viswanathan, 2020). India's status as a net exporter of refined petroleum products is particularly emblematic in its energy relations with Latin America. When Indian imports are taken into account, the allegations of the Indian relationship with the region being energy and resource driven acquire a new meaning. The largest import from the region was crude oil, which India imported to the tune of USD 11,009 million followed by gold, vegetable oil, copper, machinery, chemicals, wood (Viswanathan, 2020). In the purview of this analysis, the fact that India's largest import from the region remains crude oil is significant. The largest importers of crude oil to India were Venezuela followed by Mexico, Brazil, Colombia and Ecuador. This composition further underscores the reason behind defining the scope of this analysis to Latin America and not including the Caribbean countries despite Indian investments in energy, especially in Caribbean nations like Trinidad and Tobago. The high trade volumes from Venezuela however, have suffered from the embargos that were imposed on the country by the USA, where Reliance, a major importer of crude oil from the country has now decided to decrease its reliance on renewable energy. As the Inter-American Development Bank Report of 2019 puts it:

It is striking to note, for example, that in the last two decades LAC exports to the world have shifted towards agricultural products, while exports to India have been mainly driven by extractive products, and oil in particular. (IDB, 2019, p. 15)

Indian oil companies and private energy players are involved in almost all aspects of energy in Latin America, from exploration to refining. Though both India and China are major importers of Latin America's energy products, "India is more dependent on Latin America for oil than China is, since the region accounts for up to 20% of India's total oil imports" (Seshasayee, 2020). Such is the importance of crude oil in the India-Latin America trade relationship, that it has been termed as the only commodity of "strategic importance" traded between the two countries. As Seshasayee explains:

The Latin America region accounts for between 14%-20% of India's oil imports by quantity since 2012. Most of this oil import is market-driven and done by private oil companies like Reliance Industries; India is among the top oil export destinations for Venezuela, Brazil and Mexico, while Colombia and Ecuador are more sporadic suppliers. (2020)

While India represents a large democratic market for Latin America, reducing its dependence on USA and China, India has aimed to distinguish itself from China in the nature of the investments it has made in the region. Value-added industry investments have been the norm rather than the Chinese model of investments in raw material or extractive industries. Indian businesses are also proving to be valued employers in the region and Seshasayee (2020) has argued that over 150 Indian companies maintain an active presence in the region with Indian investments estimated to be over USD 12 billion in the region. Several Latin American companies have established a dominant presence in India as well.

Despite the business first nature of India-LAC cooperation, it is imperative to note that several attempts have been made by the state in terms of increased investments in the region, especially in the mining and hydrocarbon sector. As Bhojwani (2011) explains, "Indian diplomacy has been very active in Latin America in the energy sector". This has entailed a series of high-level visits, signing of several agreements as well as investments made by India especially in the mining and hydrocarbon sector which have resisted the ebbs and flows of the relationship. The Oil and Natural Gas Corporation of India (ONGC), India's largest oil producer has signed several agreements with Latin American partners. ONGC Videsh Ltd, the overseas arm of ONGC began its relationship with the region when it signed a MoU with Brazilian petroleum giant Petrobras in 2006 with the goal of exploring and coordinating on oil production opportunities.

Currently, ONGC Videsh has strong partnerships with Venezuela's PDVSA, Colombia's Ecopetrol and Brazil's Petrobras as well as a total of 11 assets in these countries. Along with state petroleum companies, ONGC has also explored partnerships with independent companies as well as third country players. As recently as end of 2020, ONGC Videsh has struck commercial oil in its wells in Colombia, where it holds a 70% stake with another independent oil company in Latin America, GeoPark, with which it signed an agreement in 2018. This agreement was viewed as ONGC's "expansion project" (Siddiqui, 2018) in Latin America, given GeoPark's expertise and projects in Colombia, Peru, Argentina, Brazil and Chile. As far as cooperation with third countries is concerned, India has a partnership with China's Sinopec in Colombia called Mansarovar Energy Colombia. India is on the lookout to expand cooperation with Ecuador with which it signed a MoU in 2013 and has been exploring possibilities of oil exploration and production in partnership with China since 2018. The Indian state's engagements in energy in Latin America, therefore, involve a variety of stakeholders, both Latin American and third party, both state as well as private players. The thrust has been exploration, production as well as technology and knowledge sharing.

5. Conclusion: What lies for the future of India-LAC energy relations?

Latin America-India relationship is trade driven, business first and resource dependent. The business first nature of the relationship emphasizes that India's relationship with the region is firmly based on principles of economic diplomacy. Given India's projected growth, its projected need for resources, democratic and stable polity, its continued importance as consumer of fossil fuels in a depleting import market and most importantly, its efforts to invest in the region for the mutual development of both, make it a very attractive partner for Latin America. The dynamics of this relationship will be shaped by their energy cooperation as it is the most developed cooperation area of their relationship as well as a policy priority for India.

The question that need must be asked is whether there has been an alteration in the energy relation between India and Latin America, especially in light of the pandemic. Even as India works to reduce its dependence on fossil fuels, it remains the third biggest oil importer and consumer in the world. The trouble lies in the declining trend in its oil imports from Latin America, where the share of the region in India's oil imports in January was a low 6.4%, despite recovery in Indian demand for gasoline. India exported more from North America and Canada with trends forecasting even further deterioration in its imports from the region.

It remains to be seen how India's drive towards renewable energy, alternative sources of energy, like natural gas as well as technologies like shale still in development play out in the energy relations between India and Latin America. Renewable energy, the commitment to reduce dependence on fossil fuel as well as the shifting priorities of major private players like Reliance will have several telling consequences for the relationship.

Nevertheless, energy cooperation defines the India-Latin America both in terms of its much-touted potential as well as acts as the bridge between this potential and actual practice. The Essar Group bid for Petrobras' Bahia refinery in 2020, thereby registering intent to enter the Latin American energy market. Given Indian investments in mining and hydrocarbons, the Indian relationship with the region remains resource driven. The contours of the energy matrix, however, seem to be in flux.

References

- Abdi, B. (2019, April 5). India's top 10 states by installed solar power capacity. <https://energy.economictimes.indiatimes.com/news/renewable/indias-top-10-states-by-installed-solar-power-capacity/68739456>
- Badri-Maharaj, S. (2017). India's Relations with the Latin America-Caribbean Region: Prospects and Constraints, IDSA Occasional Paper No. 45. https://idsa.in/occasionalpapers/op_45_latin-america-caribbean-region_sbmaharaj
- Bhojwani, D. (2011). Latin America-Energising India. [http://www.latindia.in/media/Latin-America-Energising-India-July-2011-\[Published-by-CUTS-DELHI\].pdf](http://www.latindia.in/media/Latin-America-Energising-India-July-2011-[Published-by-CUTS-DELHI].pdf)
- Chacko, P. (2015). The New Geo-Economics of a "Rising" India: State Transformation and the Recasting of Foreign Policy. *Journal of Contemporary Asia*, 45(2), 326-344.
- IADB. (2019). A Bridge Between India and Latin America Policy Options for Deeper Economic Cooperation. Inter-American Development Bank Report. [https://publications.iadb.org/publications/english/document/A Bridge Between India and Latin America Policy Options for Deeper Economic Cooperation en en.pdf](https://publications.iadb.org/publications/english/document/A%20Bridge%20Between%20India%20and%20Latin%20America%20Policy%20Options%20for%20Deeper%20Economic%20Cooperation%20en%20en.pdf)
- IEA. (2015), *Understanding Energy Challenges in India: Policies, Players and Issues*, IEA Partner Country Series, IEA, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264247444-en>.
- IEA. (2020). India Energy Policy Review. International Energy Agency. https://niti.gov.in/sites/default/files/2020-01/IEA-India%202020-In-depth-EnergyPolicy_0.pdf
- International Solar Alliance. <https://isolaralliance.org/>
- Kumar, G.S. (2017). Anatomy of Indian Energy Policy: A Critical Review. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12:11, 976-985.
- Mehta, J.S. (2009). Still Under Nehru's Shadow? The Absence of Foreign Policy Frameworks in India. *India Review*, 8(3), 209-233.
- M. Dinesh Kumar, Nitin Bassi, A. Narayanamoorthy & M.V.K. Sivamohan (Eds.). (2014). *The Water, Energy and Food Security Nexus: Lessons from India for Development*. Routledge.
- Nafey, A. (2014). The Shale Revolution: Its Impact and Implications for India. *Indian Foreign Affairs Journal*, 9(4), 370-383
- Osho, Z. (2020, May 22). Can the International Solar Alliance Truly Be India's 'Gift to the World'? <https://thediplomat.com/2020/05/can-the-international-solar-alliance-truly-be-indias-gift-to-the-world/>

- Planning Commission, Government of India. (2006). Integrated Energy Policy: Report of the Expert Committee. http://planningcommission.gov.in/reports/genrep/rep_intengy.pdf.
- Press Trust of India. (2016, November 29). LAC region critical for our ambition to get NSG entry: India. https://www.business-standard.com/article/pti-stories/lac-region-critical-for-our-ambition-to-get-nsg-entry-in-dia-116112900992_1.html
- Raja Mohan, C. (2008). Energy security and Indian foreign policy. In Ligia Noronha & Anant Sudarshan (Eds.), *India's Energy Security* (pp. 127-142).
- Sahni, V. (2015). Brazil: Fellow Traveler on the Long and Winding Road to Grandeza. In D.M. Malone, C.R. Mohan, & S. Raghavan (Eds.) *The Oxford Handbook to Indian Foreign Policy*. Oxford University Press.
- Sahni, V. (2016). India and Latin America: Distant Acquaintance, Rhetorical Solidarity, Strategic Engagement. In S. Ganguly (Ed.) *Engaging the World: Indian Foreign Policy Since 1947*. Oxford University Press.
- Seshasayee, H. (2018, December 18). A Window of Opportunities for India-LAC ties. <https://indiaincgroup.com/a-window-of-opportunity-for-india-lac-ties-india-global-business/>
- Seshasayee, H. (2020, December 29). Re-examining India – Latin America ties in an Asian and global context. <https://asiapowerwatch.com/re-examining-india-latin-america-ties-in-an-asian-and-global-context/>
- Sibal, K. (2012, December 26). Strategic Relations Suit India. <https://www.india-today.in/opinion/kanwal-sibal/story/strategic-relations-suit-india-india-today-125309-2012-12-26>
- Siddiqui, H. (2018, May 2). ONGC plans LatAm expansion. <https://www.financialexpress.com/industry/ongc-plans-latam-expansion/1152456/>
- Sudarshan, A. & Noronha, L. (2008). Contextualising India's Energy Security. In Ligia Noronha & Anant Sudarshan (Eds.), *India's Energy Security* (pp. 3-18).
- Suo Moto Statement by External Affairs Minister on “The Government’s Efforts to Promote our Foreign Policy Focusing on High Level visits that Have Taken Place Recently” in Rajya Sabha. (2019, November 28). https://mea.gov.in/Speeches-Statements.htm?dtl/32124/Suo_Moto_Statement_by_External_Affairs_Minister_on_The_Governments_Efforts_to_Promote_our_Foreign_Policy_Focusing_on_High_Level_visits_that_Have_Taken
- Tanham, George K. (1992). *Indian Strategic Thought: An Interpretive Essay*. RAND Corporation.
- Universalization of the Membership of the International Solar Alliance - ISA. (2020, July 31). <https://www.mea.gov.in/press-releases.htm?dtl/32866/Univer->

salization of the Membership of the International Solar Alliance
ISA

Viswanathan, R. (2020, July 14). India's exports to Latin America increased to 13.2 billion dollars in 2019-20, the highest in the last five years. <https://www.financialexpress.com/economy/indias-exports-to-latin-america-increased-to-13-2-billion-dollars-in-2019-20-the-highest-in-the-last-five-years/2023524/>

Viswanathan, R. (2020, July 21). Why it's important for India to trade with Latin America. <https://thewire.in/diplomacy/trade-india-latin-america>

A nighttime photograph of a city street. The scene is illuminated by warm, yellow streetlights. In the foreground, several people are walking across the street. Some are wearing light-colored shirts and dark trousers. In the background, there are cars parked along the side of the road and buildings with lit windows. The overall atmosphere is that of a busy urban environment at night.

Capítulo 4

India-América Latina: Evidencia de convergencia económica y comercial

Alberto José Hurtado Briceño
Salcidi Zerpa de Hurtado

1. Introducción¹

En el marco de la teoría económica, la cooperación, la coordinación y la convergencia de las economías se consideran aspectos relevantes de los resultados alcanzados por las políticas de apertura comercial y de participación de los países en acuerdos de integración. En primer lugar, la cooperación se asocia con la acción conjunta de las autoridades de un grupo de países para cumplir objetivos; en segundo lugar, la coordinación se identifica como la capacidad de un grupo de países para ordenar sus instrumentos de política económica con un objetivo común; y, en tercer lugar, la convergencia se refiere al fenómeno donde las economías crecen de manera estable y con baja inflación (Steinherr, 1984; Cooper, 1985; Gana, 1992; Zahler, 2001; Mora, 2016; Hurtado y Zerpa de Hurtado, 2020; Hurtado, Zerpa de Hurtado & Mora, 2021).

Teniendo en cuenta esta referencia conceptual, la presente investigación parte de considerar que la convergencia económica y comercial corresponde al proceso de reducción de las diferencias para una determinada variable económica entre países o regiones (García-Duh, 2018). En otras palabras, es un proceso a través del cual los países de una región pueden avanzar hacia la integración plena, ya que permite ajustar con anterioridad las variables económicas que condicionan la estabilidad y las bases del comercio intrarregional. Es decir, la convergencia implica mayores posibilidades de conformar un mercado común basado en coordinar políticas económicas (Mora, 2016), y avanzar hacia esquemas de mayor grado de integración económica (Hurtado, Zerpa de Hurtado y Mora, 2018).

1 Este capítulo es la versión final del documento de trabajo Hurtado y Zerpa (2020). Los autores agradecen las observaciones realizadas por los pares evaluadores.

El concepto así planteado es relevante para las economías en desarrollo debido a que permite a los responsables de las políticas públicas acceder a información acerca de las necesidades de ajuste macroeconómico, y cambios en la política comercial de un país, mediante datos preliminares sobre el nivel de las principales variables relevantes al crecimiento económico y a la integración económica plena. Por tanto, de comprobarse que las economías convergen, se puede esperar que en el tiempo las disparidades existentes entre las naciones disminuyan de manera natural, con resultados positivos sobre su inserción internacional. Pero si se comprueba ausencia de convergencia, o un nivel muy bajo de esta, las amplias diferencias económicas entre los países ameritarán de políticas proactivas por parte de los gobiernos con el propósito de estabilizar las variables, impulsar el crecimiento económico y la ampliación de los mercados.

En el caso particular de la relación India-América Latina, ha sido condicionada por el elevado nivel de proteccionismo privilegiado por ambas partes; la inclinación por el logro de objetivos de crecimiento, desempleo e inflación —entre otros de estabilidad macroeconómica a nivel local—; la creación de una red de acuerdos particulares en la región más cercana y de influencia —Asia, Norte América y Europa—; y la ausencia de mutuo reconocimiento como socios e importantes actores dentro de los emprendimientos empresariales globales (Bhojwani, 2014). Sin embargo, en la actualidad, el papel de India y América Latina como proveedores mundiales de servicios y materias primas ha impulsado el reconocimiento mutuo como potenciales socios.

En este orden, el presente capítulo tiene por objetivo analizar la convergencia económica y comercial de India con toda América Latina agrupada en cuatro acuerdos de integración activos: el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Alianza del Pacífico. Para ello, en la siguiente sección se identifica la relación entre India y los países latinoamericanos. En la tercera sección se presenta el estado del arte acerca de la convergencia económica y comercial en América Latina, entre sus bloques regionales y con India. La cuarta sección presenta la metodología y los resultados derivados de la construcción del Índice de Convergencia Económica (ICE), así como los coeficientes de correlación entre las principales variables macroeconómicas. Finalmente, tomando en cuenta las implicaciones de los resultados para la relación India-América Latina, se presentan las consideraciones finales.

2. Relación India-América Latina

A diferencia de Japón, Corea del Sur y China, el interés de India por América Latina es nuevo. Viene desde 1985 cuando el paulatino desarrollo de la capacidad productiva de India se manifestó mediante necesidades de suministro de materias primas, junto a la obligación de encontrar mercados para sus productos manufacturados. Este interés fue potenciado debido a la combinación de elementos como: a) los esfuerzos de los países latinoamericanos para avanzar hacia un reposicionamiento en la región asiática, y b) el mayor interés por parte de las autoridades indias para repensar y comprender las complejidades de la región latinoamericana como pieza clave en las relaciones comerciales de China, su principal competidor regional en Asia (Bhojwani, 2014). En este sentido, para CEPAL (2012), la relación entre India y América Latina se ha caracterizado por combinar un mercado para exportaciones y una fuente importante de importaciones. En este orden, para India, la región latinoamericana ha permitido reposicionarse y repensar las alianzas estratégicas en su propia región. Mientras que, para América Latina, India representa un potencial importador y exportador de bienes complementarios.

Al respecto, durante el periodo 2001-2015, las exportaciones de mercancías latinoamericanas a la India crecieron a una tasa anual de 14,7%, mientras que las compras de bienes indios por parte de países latinoamericanos crecieron anualmente a una tasa del 16,2% (CEPAL, 2016). Dentro de este flujo comercial, Brasil, Bahamas, México, Colombia, Chile, Perú, Argentina, Venezuela, Ecuador, Trinidad y Tobago son los principales socios de India a nivel de exportaciones. Mientras que Venezuela, Brasil, Chile, México, Argentina, Colombia, Panamá y Ecuador son socios a nivel de importación procedentes de India (Paz, 2016; Heine & Seshasayee, 2016).

De esta relación destaca un patrón de comercio compuesto principalmente de manufacturas y recursos naturales, donde las manufacturas de tecnologías media y alta se intercambian en bajas cantidades (CEPAL, 2012; Garzón, 2019). América Latina exporta materias primas y manufacturas derivadas de recursos naturales, e importa desde India manufacturas con distinta intensidad tecnológica. En esta dinámica comercial, Venezuela, México, Brasil, Chile y Argentina exportan a India: aceites de petróleo, minerales de cobre, oro en bruto, aceites vegetales, azúcar de caña, aparatos de transmisión y recepción, además de aparatos telefónicos. Mientras que México, Brasil, Colombia, Argentina, Perú, Chile y Venezuela, importan desde el país asiático: vehículos automotores, medicamentos, motocicletas, hilados de filamentos sintéticos, insecticidas, fungicidas, aluminio y aceites de petróleo. Durante 2019, los países latinoamericanos mantuvieron saldo positivo en cuenta corriente con India, debido al amplio superávit en productos agrícolas

y materias primas, mientras que pasó lo contrario en la industria manufacturera donde India acumuló un superávit (Giordano, Ortiz, Jandhyala y Dutta, 2019).

En relación con el flujo de inversiones, durante el lapso comprendido entre 1990 y 2009, los fondos procedentes de India representaron el 4% del total de las inversiones recibidas por América Latina. Dicho resultado cambió en el periodo 2009-2018, ya que los capitales indios solo representaron 1% de las inversiones recibidas por la región latinoamericana. Los países latinoamericanos que se han convertido en principales receptores de esta inversión india son: Brasil, Bahamas, Panamá, Colombia y México (Mesquita, 2010; CEPAL, 2012; Giordano et al., 2019).

En contraste con estos resultados destaca el esfuerzo de India por consolidar su seguridad regional. De allí que, desde 1990, este país ha impulsado las relaciones comerciales y de cooperación intrarregionales sacrificando otras opciones a nivel mundial. Para India, países como Sri Lanka, Pakistán, Nepal, Bután, Bangladesh, Las Maldivas y Bután representan su zona de influencia regional directa. Es decir, en estos desarrolló un liderazgo regional, cuyo objetivo fue asegurarse acciones estabilizadoras de los asuntos económicos y de seguridad.

En 1990, India mejoró las relaciones con sus vecinos mediante el enfoque *vecinos del Himalaya*. Esta política de estabilización se desarrolló como una estrategia de inclusión, por tanto, India prestó especial interés a Bután y Nepal. Con ambos países inició el proceso de normalización de relaciones. En el caso de Bután, se firmó el acuerdo de restablecimiento del *statu quo*, mientras que con Nepal se revisaron los tratados de comercio y tránsito que fueron una nota de discordia entre 1987 y 1988. India y Nepal acordaron sobre dos temas importantes: 1) otorgar concesiones económicas para el fomento del comercio, y 2) desarrollar un mecanismo de entendimiento para la utilización mutuamente beneficiosa del río Mahakali. Al tiempo, India retiró la IPKF² de Sri Lanka, y esto significó un mejor camino para las relaciones entre ambos países, avanzando hasta la creación de una comisión conjunta para brindar un marco institucional a sus relaciones bilaterales. De igual forma, con Bangladesh se mantuvieron relaciones inestables durante el periodo 1975-1990. Mientras que las relaciones de India con Pakistán han estado condicionadas, entre otras cosas, por el asunto Cachemira, las actividades terroristas transfronterizas, los desarrollos nucleares y el narcotráfico (Chattopadhyay, 2011; DW, 2013).

Dentro de este marco, India mantuvo con los países latinoamericanos: 1) Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC),

2 Fuerza de Mantenimiento de la Paz en India (IPKF, por sus siglas en inglés), una operación de mantenimiento de la paz legítima. El contingente militar tuvo como objetivo finalizar la Guerra Civil de Sri Lanka entre los LTTE o Eelam tamiles y el ejército de Sri Lanka (Bullion, 1994).

vigente desde 1989, donde participan Bolivia, Brasil, Chile, Cuba, México, Nicaragua, Trinidad y Tobago, y Venezuela; 2) acuerdos de comercio preferencial vigentes, con Chile, desde el 17 de agosto de 2007, y Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, integrantes del Mercosur, desde el 1° de junio de 2009; 3) acuerdos de comercio preferencial, propuestos, en consulta y estudio, con Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela; 4) acuerdo para la promoción y protección de las inversiones, suscrito el 21 de mayo de 2007 con México y vigente, no renovado con Argentina y Uruguay, y suscrito el 10 de noviembre de 2009 —en vigor desde el 3 de julio de 2012— con Colombia; y 5) rol como Estado observador de la Alianza del Pacífico, desde el 10 de febrero de 2014 (Mesquita, 2010; Hurtado y Zerpa de Hurtado, 2020).

De esta manera, India incrementa de forma paulatina y combinada su presencia en América Latina, en medio de una dinámica interna que prioriza la sostenibilidad de la seguridad regional y el crecimiento de la economía, apoyando políticas para la reducción de desigualdades altamente complejas en la región sur de Asia. También, la minimización de los elevados niveles de trabajo informal, la atención de las deficiencias en infraestructura, y el proceso de apertura de la economía, todo lo cual va de la mano con las decisiones enmarcadas en su rol como líder regional y la reconfiguración de su papel en América Latina.

En este sentido, a continuación, se analiza la convergencia económica y comercial de India con toda América Latina agrupada en los cuatro acuerdos de integración activos: el SICA, la CAN, el Mercosur y la Alianza del Pacífico. De esta manera, se busca demostrar que mientras más convergentes, económicas y comercialmente, sean los países en estudio, mayores posibilidades de integración tendrán, a razón de que podrán alcanzar acuerdos de forma más rápida, además de enfrentar menores costos al momento de plantearse objetivos conjuntos.

3. Convergencia económica en América Latina

La convergencia económica representa un tema central de la literatura económica empírica (Rabanal, 2012). Al respecto, se acepta que las tasas de crecimiento de distintas economías terminan igualándose como resultado de la concavidad en la función de producción y la naturaleza exógena de la tecnología disponible (Solow, 1956; Swan, 1956).

Esta convergencia puede ser absoluta, cuando todas las economías tiendan a un único equilibrio en el tiempo, o condicional, cuando cada economía tienda a su propio estado estacionario. Este marco analítico de la literatura económica permite contrastar resultados, ya que, según Barro & Sala-i-Martin (1991, 1992), la evidencia de convergencia condicional ocurre cuando existe brecha en el nivel

de ingreso entre los países pobres y ricos. Asimismo, la idea de tomar en cuenta el papel del capital humano como determinante de los procesos de convergencia permite encontrar un camino real que favorezca propuestas de intercambio comercial basadas en bienes que impliquen el uso intensivo de este capital. Por tanto, favorecer políticas basadas en esta variable favorecen el modelo de intercambio (Mankiw, Romer & Weil, 1992).

Por otra parte, si las economías a estudiar se encuentran en un contexto de modelos de crecimiento endógeno, el análisis de convergencia para países o regiones con grandes asimetrías permite comprobar la existencia de rendimientos decrecientes a escala en la producción. Es decir, evidencia países donde el mayor uso de factores de producción solo genera tenues incrementos en la cantidad total de producto obtenido.³ Esta situación permite identificar rápidamente los sectores en los que se es más o menos eficiente y, con ello, también se puede concluir qué productos, y en qué cantidad, puede ser intercambiada a nivel de comercio internacional.

Del componente teórico así esbozado resultan dos aspectos relevantes al análisis de la convergencia de América Latina e India: el comercio y la inversión. Existen múltiples esquemas metodológicos que apoyan el estudio del proceso de convergencia económica, concentrados en el análisis empírico con series de tiempo, regresiones de corte transversal, determinación de índices de convergencia económica y correlaciones entre variables. Autores destacados en esta materia son: Helliwell & Chung (1992), Ferreira (1998), Rincón (1998), Cáceres y Nuñez (1999), Dobson & Ramlogan (2002), Dobson, Goddard & Ramlogan (2003), Madariaga, Montout & Ollivaud (2003), Mora (2006, 2008 y 2016), Duncan & Fuentes (2006), Barrientos (2010), Mayoral (2010), Sperlich & Sperlich (2012), Dabús, Delbianco y Zinni (2014), Pulido y Mora (2019), y Zerpa de Hurtado y Mora (2020).

En relación con los resultados empíricos y las opciones de política económica, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2018) señaló que el proceso de convergencia regional es la ruta frente a las hipótesis de diversidad. Es

3 Este problema se estudia en la teoría económica desde cuatro posiciones empíricas y metodológicas. La primera lo aborda con base en el análisis de datos de sección cruzada, a partir del cual, tanto el capital humano, como la inversión y los indicadores geográficos aportan evidencia sobre los clubes de convergencia. La segunda consiste en una aproximación a la convergencia mediante modelos de datos panel, que permiten tomar en cuenta las diferencias regionales y controlar las características inobservables del grupo de países en estudio. La tercera es el análisis de series de tiempo, pruebas de raíces unitarias y técnicas de cointegración, donde la convergencia se entiende como un proceso en el que las diferencias de las tasas de crecimiento del ingreso per cápita de los países siguen un proceso estacionario. Y la cuarta es la vinculada con la distribución de corte transversal en diferentes periodos, de donde destaca el modelo de Quah, desarrollado en 1993, mejorado en 1995 y perfeccionado en 1996 (Rabanal, 2012).

decir, aunque en la mayoría de los acuerdos de integración se privilegie la liberalización comercial, se considera que la hipótesis de convergencia podrá orientar y favorecer la competitividad y complementariedad económica que beneficien la conformación de un mercado regional; mediante cadenas regionales y globales de valor, como condición crucial para superar la fragmentación regional y ascender a la ampliación de los beneficios económicos de la integración.

En este sentido, existen mecanismos que apoyan a las cadenas regionales de valor a nivel de América Latina, como es el caso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). Sin embargo, la escasa cooperación aduanera, la promoción de las agendas particulares de comercio, y el impulso de barreras arancelarias, además de la escasa tecnología habilitada como apoyo al comercio internacional,⁴ condicionan el desarrollo de estos encadenamientos productivos.

Para la región latinoamericana, De la Rosa (2003) planteó que el proceso de convergencia solo adquirió importancia durante el periodo 1950-1975, momento en cuando la convergencia en la región se demostró de manera muy sencilla: las economías de menor ingreso tendían a converger hacia las de mayor ingreso. Posterior, en 2006, Serra, Pazmino, Lindow, Sutton & Ramírez (2006), destacaron que Argentina, México, Perú, Chile, Brasil y Colombia, evidenciaron limitada convergencia durante el lapso 1970-2001, pero sugirieron como importante la dimensión de la convergencia regional para diseñar políticas que, en primer lugar, promuevan el crecimiento y, en segundo lugar, retroalimenten las relaciones de comercio e inversión externa como puntos básicos en materia de reducción de pobreza. Otros autores como Álvarez, De Lucas y Delgado (2008) conocieron en esta hipótesis, pero para el periodo 1970-2005.

También Rodríguez, Perrotini y Venegas (2012) encontraron convergencia condicional en América Latina durante el periodo 1970-2010, y concluyeron que las disímiles condiciones macroeconómicas afectaron el poco avance de la integración regional, porque ampliaron la diferencia entre las economías, justificadas en los dispares resultados macroeconómicos. Por su parte, Cacciamali, Bobik y Celli (2012) revelaron que, dentro de Sudamérica, Venezuela, por sus elevados niveles de inflación, altos compromisos financieros y desplome de su actividad productiva, es el país que menos converge en la región, mientras que Chile y Brasil destacan como los países que más convergen.

Mientras que Mora (2016), tomando la totalidad de los países de la región latinoamericana, concluyó que la diversificación de los socios comerciales, así como la liberalización y apertura económica por medio de la firma de tratados de

4 Para reconocer las deficiencias de la región a nivel de tecnologías habilitadas como apoyo al comercio internacional ver: Zerpa (2021).

libre comercio con socios extrarregionales, favorecen recíprocamente la convergencia económica y comercial de Colombia, Chile, Paraguay y Perú, mientras que empeora la condición de Argentina y Venezuela.

Por otro lado, al considerar la subregión centroamericana, el escenario se diferencia de América del Sur, mediante ideas que se acercan a la posición de los países del sur de Asia, en especial respecto a la mejora institucional para lograr estabilidad y seguridad en la región. El establecimiento del SICA en 1991 significó para América Central la implementación de un consenso durable entre los diferentes actores regionales; pero más allá de resultados a nivel de comercio, lo positivo de su establecimiento fue la adecuada estabilidad regional (Briceño-Ruiz, 1999). Con esto, cuatro años después de la conformación del SICA, la dinámica comercial inició su senda del crecimiento y avanzó hasta estabilizarse. De esta manera, el proyecto de integración favoreció la puesta en práctica de programas de estabilización.

De igual forma, el proceso de pacificación de la región centroamericana incrementó la percepción acerca de la ocurrencia de un proceso de convergencia mediante la homogenización de las metas de evolución efectiva de las economías. Todo esto a partir de la aplicación de programas de estabilización macroeconómica y de reforma estructural en El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

4. Convergencia económica India-América Latina

Los escenarios antes planteados para la convergencia dan cuenta de una amplitud metodológica que permite evidenciar en los ajustes macroeconómicos la oportunidad de lograr acuerdos comerciales beneficios entre diversos países. Así, la convergencia de dos o más economías permite identificar las brechas reales de producción, el saldo fiscal, los niveles de desempleo, el ahorro, la tasa de cambio, la relación inversión/producto, el capital humano y el crecimiento de la producción, además, de la evolución del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). Todo como esfuerzo de las naciones para avanzar hacia la coordinación de políticas macroeconómicas, aumentar el comercio y disminuir el impacto de los choques externos.

India y América Latina tienen como meta común converger en el crecimiento económico sostenible. Mecanismo a través del cual se puede: 1) expandir el mercado de bienes y servicios, y 2) garantizar la estabilidad de las actividades económicas (Mora, 2016; Zerpa de Hurtado y Mora, 2020). De esta manera, para valorar una relación virtuosa entre India y América Latina se parte de los siguientes tres esquemas de análisis: a) la perspectiva de la teoría neoclásica del crecimiento económico, b) la perspectiva endógena y exógena de la actividad económica, y c) la nueva geografía económica. Estos tres esquemas permiten un análisis de correlaciones entre los componentes cíclicos del producto real, las tasas de crecimiento de la economía, las

tasas de inflación, los tipos de cambio y su volatilidad, el saldo de cuenta corriente de la economía, entre otras variables macroeconómicas.

Para la construcción del Índice de Convergencia Económica (ICE), los indicadores macroeconómicos agrupan, en igual proporción, variables nominales y reales. Entre las primeras se encuentran: 1) la tasa de inflación, 2) la tasa de interés, 3) la deuda pública, 4) el déficit presupuestario y 5) la volatilidad del tipo de cambio. Mientras que en las segundas están: 1) el crecimiento del PIB real, 2) la brecha del producto, estimada por la diferencia entre el producto potencial y el producto real observado en la economía, 3) la tasa de interés real, 4) la tasa de desempleo y 5) el saldo en cuenta corriente. El ICE es resultado de la suma ponderada de los cuadrados de los valores normalizados de los n indicadores económicos para un año.⁵ Teniendo en cuenta la información estadística disponible para cada país, los indicadores que se utilizaron en esta investigación para la construcción del ICE fueron: 1) la tasa de interés real; 2) la volatilidad del tipo de cambio, estimada como la tasa de depreciación de la moneda local; 3) la balanza comercial (% del PIB); 4) el saldo neto de Inversión Extranjera Directa (% del PIB); 5) el gasto total del gobierno (% del PIB); 6) la tasa de inversión, calculada como la proporción del ahorro nacional respecto al PIB; 7) la tasa de desempleo; 8) la deuda externa (% del PIB); 9) la tasa de inflación; 10) la brecha del producto real, obtenida como la diferencia entre el PIB potencial y el PIB observado, donde el PIB potencial se calculó mediante la metodología del filtro de Hodrick & Prescott (1980); y 11) la tasa de crecimiento del PIB real.

El lapso de tiempo estudiado fue de 40 años, y abarcó el periodo entre 1978 y 2018. En este se incluyen los momentos cuando se conformaron los acuerdos de integración latinoamericanos, el inicio de relaciones del gobierno de India con la mayoría de los países de la región, y la implementación de planes de desarrollo tanto en India como en América Latina.

Asimismo, el estudio de las economías durante este lapso permite dar una primera explicación a las solicitudes políticas, económicas y sociales que realiza en la actualidad la población latinoamericana, a razón de los resultados en materia de crecimiento económico y desigualdad social evidentes en los últimos años. Además, brinda una primera aproximación al nuevo interés de las autoridades indias en las economías latinoamericanas.

Las series se construyeron teniendo en cuenta cada país miembro de los procesos de integración latinoamericanos, es decir, SICA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Belice y República Dominicana; CAN:

5 Para profundizar acerca de la ecuación matemática del ICE, los criterios de interpretación y valores esperados, ver Zerpa y Mora (2020).

Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia; Mercosur: Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Venezuela; y Alianza del Pacífico: Chile, Colombia, México y Perú. Para la construcción de la base de datos se empleó como fuente de los indicadores tasa de interés, tipo de cambio, balanza comercial, saldo neto de IED, tasa de inversión, tasa de inflación y PIB, la información estadística disponible en los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco de Datos del Grupo Banco Mundial;⁶ el gasto total del gobierno y la tasa de desempleo de la página web del Penn World Table;⁷ y la deuda externa total de la página web de la CEPAL.⁸

4.1 Resultados del ICE India-América Latina

A continuación, se presentan los resultados del cálculo del ICE global y para las variables macroeconómicas que explican el proceso de convergencia económica entre la economía de India y las economías de América Latina durante el periodo 1978–2018. En este orden, destaca que India tiene significativas posibilidades de converger con la mayoría de las economías que conforman la región latinoamericana, siendo las más análogas a esta economía asiática: Uruguay, Ecuador, República Dominicana, Costa Rica y Chile; y las que más difieren: Paraguay y Nicaragua.

El análisis en función de los acuerdos de integración latinoamericanos permitió identificar distintos grados de convergencia económica que acercan o alejan la posibilidad de avanzar hacia un mega mercado común con la economía de la India. Así, la CAN (28,924) y la Alianza del Pacífico (29,284) tienen un alto grado de convergencia con esta economía asiática; mientras que SICA (41,306) y Mercosur (52,415) tienen un significativo grado de convergencia. En el caso del primer grupo de acuerdos regionales destaca el alto grado de convergencia que tienen dentro de la CAN las economías de Ecuador, Perú y Colombia con India; así como el alto nivel de similitud dentro de la Alianza del Pacífico que tiene la economía chilena con la India. Y en el segundo grupo de subregiones latinoamericanas, las posibilidades de convergencia de SICA con la economía india se reducen por el muy polarizado grado de convergencia que tiene Nicaragua. Además, en el caso del Mercosur, el grado de convergencia de esta subregión con India se reduce producto de los resultados del nivel de convergencia de la economía paraguaya.

Sin embargo, los resultados no limitan la excelente oportunidad de complementariedad del comercio intraindustrial entre India y América Latina. Esto debido a que las economías de mayor tamaño de los distintos acuerdos de integración en la región latinoamericana, tienen valores muy positivos de convergencia en rela-

6 Ver <https://databank.bancomundial.org/source/world-development-indicators>

7 Ver <http://cid.econ.ucdavis.edu/pwt.html><http://cid.econ.ucdavis.edu/pwt.html>

8 Ver https://cepalstat-prod.cepal.org/cepalstat/tabulador/ConsultaIntegradaProc_HTML.asp

ción con India. Por ejemplo, los casos de Brasil, Argentina y Uruguay en Mercosur, además de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá, Belice y República Dominicana en SICA, demuestran que cada uno de estos países, dentro de su acuerdo de integración regional, representa un vector de integración que podría dinamizar las cadenas regionales y globales de valor en las que participa India.

Asimismo, y para demostrar la sostenibilidad de esta relación comercial, en seguida se identifican los resultados por indicador económico y por país. En la tabla 1 se muestra el promedio del ICE por indicador. Con excepción de Nicaragua y Paraguay, la mayoría de los países latinoamericanos evidencian altos niveles del índice de convergencia en las mayorías de sus indicadores. De igual forma, se puede apreciar que Uruguay es el país que muestra mayores niveles de convergencia económica con India y con sus pares latinoamericanos, debido a que lidera tres de los once indicadores: el gasto total de gobierno, la inflación y el crecimiento del PIB real. Por el contrario, Nicaragua con cuatro indicadores, y Paraguay con dos, son los países de la región que muestran menores niveles de concentración económica entre sí y con India.

Al identificar en detalle los resultados por variable, México es la economía que más converge en tasas de interés y saldo neto de IED con India, por su parte, El Salvador y Panamá son las menos correlacionadas en estas variables. En relación con la volatilidad del tipo de cambio, India y Brasil son los países que más convergen y Paraguay el que menos. En el nivel de deuda externa, Panamá es el país más concentrado, pero Nicaragua es el que menos converge. Con respecto al gasto total del gobierno, Uruguay es el que más converge y Nicaragua el que menos correlación tiene. De igual manera, Uruguay es la economía que más converge en la variable inflación, mientras que Bolivia es el país cuyos precios menos se vinculan con los ciclos de precio de los países en estudio.

Las variables donde convergen el mayor número de economías latinoamericanas en relación con India son: el ahorro nacional bruto y la tasa de desempleo. Para estos parámetros, con excepción de Paraguay y Nicaragua, todas las economías en estudio tienen alto grado de convergencia con India. Esto se debe a las similitudes en la proporción de ahorro realizado, así como en los niveles de empleo formal e informal dentro de la actividad económica local durante el periodo en estudio.

En materia comercial, República Dominicana, Bolivia, Colombia, Perú y Panamá son los países más correlacionados con India, debido, entre otras cosas, al liderazgo asumido por cada uno de los países en su región más próxima, además de la priorización de los vínculos comerciales que conlleven a un rápido ascenso de los flujos de mercancías. Los casos de Nicaragua, Venezuela, El Salvador, Honduras y Belice dan cuenta de los países latinoamericanos con menor correlación en el ámbito comercial con India.

Tabla 1. Comparación de los Índices de Convergencia Económica (ICE) por indicador (1978-2018)

Indicador	Países																			Ind
	Arg	Bra	Uru	Par	Ven	Chi	Mex	Per	Col	Ecu	Bol	CR	Hon	Pan	RD	Nic	Guat	El Sv	Bel	
Tasa de interés de los depósitos	1,514	1,963	0,360	1,963	4,303	0,354	0,344	0,695	0,546	2,940	1,787	0,455	0,843	7,273	0,393	2,460	6,302	35,868	0,465	3,629
Volatilidad	0,115	0,073	0,077	61,188	0,073	0,079	0,078	0,189	10,625	0,085	0,460	0,659	0,078	0,085	0,077	0,213	0,081	0,085	0,079	0,055
Balanza comercial	1,577	1,706	1,353	1,686	14,967	1,551	1,612	1,229	0,995	1,514	0,790	1,297	6,745	1,268	0,726	18,084	1,777	7,845	5,832	1,902
Saldo Neto de la IED	1,520	1,613	3,915	1,544	2,412	7,595	0,858	2,672	1,384	1,522	5,601	3,365	4,169	15,311	1,365	4,558	1,178	3,020	8,655	2,198
Gasto Total del Gobierno	5,816	3,583	0,407	3,211	1,372	0,553	3,057	0,979	2,147	1,758	1,567	2,805	1,525	3,361	5,288	25,190	3,893	1,680	3,073	3,190
Ahorro nacional bruto	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	74,367	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005
Tasa de desempleo	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	73,413	0,055	0,055	0,055	0,055
Deuda Externa	0,330	0,646	0,211	0,538	0,340	0,892	0,339	0,662	0,618	0,334	1,911	0,478	0,586	0,178	0,326	63,911	0,201	0,255	0,510	1,187
Inflación	0,048	5,758	0,023	0,031	0,015	0,034	0,035	22,140	0,030	0,026	45,965	0,031	0,035	0,045	0,033	0,044	0,036	0,036	0,048	0,040
Componente cíclico del PIB	3,020	42,278	0,487	0,608	7,227	0,252	5,955	0,250	0,222	0,500	0,663	0,634	0,666	0,487	0,530	0,638	0,637	0,609	0,707	8,082
Crecimiento del PIB real	0,317	0,317	0,227	0,250	6,431	0,439	45,330	0,515	1,638	0,236	0,261	0,245	0,275	0,258	0,232	0,279	0,229	0,251	0,315	16,410

Nota: Cálculos propios con base en datos de Indicadores del Banco Mundial, Penn World Tables y CEPAL.

4.2 Análisis de correlaciones

Con el análisis de correlaciones se identifica la sincronización de los ciclos productivos de las economías latinoamericanas en relación con India, así como la similitud en el flujo comercial y el patrón de precios. De los resultados obtenidos destacan (ver Tabla 2): Colombia, Chile, Perú, Panamá y Uruguay como los países con el ciclo productivo más similar entre sí y con respecto a India. Esto indica que dicho grupo de economías evidencian una relativa estabilidad macroeconómica, y promueven criterios de confianza para atraer inversiones y flujos de mercancías. Por otro lado, Brasil, Venezuela, México y Argentina tienen el ciclo productivo menos correlacionado entre sí y con India, esto deviene por: 1) la grave crisis de la economía venezolana, consecuencia de la reconfiguración de su modelo económico mediante una transición del capitalismo tradicional a un socialismo de Estado con características totalitaristas dentro de Latinoamérica, 2) la posición de Brasil a favor de la diversificación productiva y el establecimiento de vínculos con países fuera de su región, y 3) los inconvenientes de Argentina para lograr la diversificación de su estructura productiva y alcanzar el ascenso económico y el desarrollo institucional. De igual forma, influye que India ha desarrollado la capacidad de crecer comunitariamente. Es decir, su política de amigos le ha permitido no solo avanzar en sus objetivos económicos-comerciales, sino también establecer vínculos comerciales concentrados en la exportación de bienes manufacturados, agricultura, servicios de menor e igual valor agregado al generado en la región latinoamericana.

Con el propósito de reconocer los potenciales resultados de las inversiones indias en América Latina, se estimaron las correlaciones en las variables: componente cíclico de la IED, balanza comercial e inflación. En este sentido, la tabla 3 muestra el nivel de sincronización que tienen las economías latinoamericanas con la India. Del saldo neto de IED se corrobora que Costa Rica, Brasil, Colombia y México tienen mayor correlación con India en materia de IED. Por esta razón, son los países de la región que poseen similares características tanto a nivel de atracción a la inversión, ciclo del producto, nivel de empleo, capital humano y demás variables examinadas en el ICE. Por su parte, Venezuela y Bolivia son las economías menos similares a la India respecto a la IED. La inestabilidad macroeconómica es la principal causa de este último resultado.

Acerca del análisis del flujo comercial (ver Tabla 3), los resultados confirman que los países más correlacionados entre sí en materia comercial son República Dominicana, Bolivia, Colombia, Perú y Panamá, mientras que las economías que menos comercian con sus pares son Nicaragua, Venezuela, El Salvador, Honduras y Belice. Y en relación con India, los países latinoamericanos que destacan por tener su balanza comercial más correlacionada con el país del sur de Asia son: Perú, Chile, Uruguay, Colombia y Panamá. Este resultado permite concluir que

las economías mencionadas poseen una creciente y real posibilidad de establecer una relación comercial complementaria con India; que debe consolidarse mediante acuerdos bilaterales y regionales donde la CAN y la Alianza del Pacífico tienen un rol preponderante como acuerdos de integración.

Finalmente, acerca de la correlación de las tasas de inflación (ver Tabla 4), Uruguay y Chile son las economías que tienen más correlacionado sus ciclos de precios con el resto de países en la región latinoamericana. Mientras que Bolivia, Venezuela y Nicaragua son los países que tienen menos correlación. En correspondencia con el ciclo de precios de la economía india, Colombia, Uruguay y El Salvador son las economías latinoamericanas que tienen mayor correlación. En el otro extremo se encuentra Venezuela, el país menos correlacionado en materia de precios con India, debido a la hiperinflación que evidencia su economía.⁹

De los resultados obtenidos se infieren tres hipótesis positivas para la relación comercial y de inversión entre India con Colombia, México, Uruguay, Perú y Chile. En primer lugar, estas economías latinoamericanas coinciden con la India en materia de estabilidad macroeconómica y ciclo del producto, lo que representa una oportunidad para profundizar los vínculos comerciales y de inversión. En segundo lugar, los objetivos de ajuste y estabilización macroeconómica que persiguen tanto los países latinoamericanos como India permiten que, en el corto plazo, las relaciones comerciales apunten a la durabilidad y sostenibilidad. Y, en tercer lugar, las economías mencionadas son para India los socios subregionales más convenientes para desarrollar encadenamientos productivos, con proyección sobre cadenas globales de valor, desde la región Latinoamericana.

9 Para profundizar en el origen y la situación actual de la crisis venezolana, ver: Mora, Hurtado & Zerpa (2021).

Tabla 2. Correlaciones del PIB y del componente cíclico del PIB (1978-2018)

Componente Cíclico	Arg	Bra	Chi	Col	Mex	Par	Per	Uru	Ven	Bol	Ecu	CR	Hon	Pan	RD	Nic	Guat	El Sv	Bel	Ind
Arg	1,00																			
Bra	0,49	1,00																		
Chi	0,57	0,50	1,00																	
Col	0,62	0,54	0,77	1,00																
Mex	0,21	0,21	0,37	0,01	1,00															
Par	0,52	0,36	0,58	0,62	0,14	1,00														
Per	0,55	0,65	0,40	0,49	0,05	0,42	1,00													
Uru	0,70	0,59	0,63	0,56	0,19	0,70	0,56	1,00												
Ven	0,63	0,63	0,60	0,68	0,01	0,22	0,37	0,59	1,00											
Bol	0,28	0,05	0,55	0,48	0,36	0,66	0,11	0,56	0,19	1,00										
Ecu	0,42	0,59	0,71	0,75	0,07	0,35	0,34	0,44	0,72	0,30	1,00									
CR	0,51	0,20	0,47	0,43	0,24	0,30	0,18	0,38	0,33	0,32	0,07	1,00								
Hon	0,30	0,12	0,35	0,35	0,07	0,16	0,18	0,04	0,12	0,03	0,03	0,68	1,00							
Pan	0,42	0,21	0,37	0,33	0,30	0,19	0,33	0,35	0,38	0,30	0,34	0,27	0,02	1,00						
RD	0,22	0,25	0,03	0,04	0,36	0,23	0,15	0,16	0,22	0,28	0,44	0,39	0,38	0,04	1,00					
Nic	0,06	0,10	0,07	0,00	0,11	0,16	0,13	0,12	0,07	0,05	0,04	0,11	0,11	0,52	0,06	1,00				
Guat	0,27	0,07	0,53	0,36	0,57	0,49	0,09	0,38	0,15	0,69	0,04	0,63	0,34	0,27	0,53	0,14	1,00			
El Sv	0,20	0,08	0,21	0,34	0,21	0,15	0,02	0,16	0,17	0,26	0,10	0,48	0,35	0,24	0,04	0,25	0,08	1,00		
Bel	0,31	0,25	0,07	0,14	0,24	0,23	0,55	0,31	0,04	0,11	0,01	0,05	0,02	0,09	0,28	0,27	0,17	0,06	1,00	
Ind	0,10	0,51	0,19	0,00	0,05	0,18	0,10	0,09	0,35	0,34	0,22	0,01	0,18	0,08	0,33	0,08	0,19	0,09	0,12	1,00

Crecimiento del PIB real	Arg	Bra	Chi	Col	Mex	Par	Per	Uru	Ven	Bol	Ecu	CR	Hon	Pan	RD	Nic	Guat	El Sv	Bel	Ind
Arg	1,00																			
Bra	0,31	1,00																		
Chi	0,24	0,14	1,00																	
Col	0,22	0,15	1,00	1,00																
Mex	0,22	0,14	0,99	1,00	1,00															
Par	0,23	0,13	1,00	1,00	0,99	1,00														
Per	0,21	0,15	0,99	0,99	1,00	0,99	1,00													
Uru	0,22	0,14	0,99	0,99	0,99	0,99	1,00	1,00												
Ven	0,21	0,15	0,99	0,99	0,99	0,98	1,00	1,00	1,00											
Bol	0,22	0,14	0,99	0,98	0,99	0,98	0,99	1,00	1,00	1,00										
Ecu	0,22	0,14	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99	1,00									
CR	0,22	0,16	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	1,00	0,99	1,00	1,00								
Hon	0,22	0,16	1,00	1,00	0,99	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	1,00	1,00	1,00							
Pan	0,21	0,15	0,99	0,99	1,00	0,99	1,00	0,99	0,99	0,98	0,99	0,99	0,99	1,00						
RD	0,23	0,13	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99	0,98	1,00	1,00	1,00	0,99	1,00					
Nic	0,22	0,14	0,97	0,97	0,98	0,96	0,99	0,98	0,99	0,99	0,98	0,98	0,97	0,98	0,97	1,00				
Guat	0,22	0,14	1,00	0,99	1,00	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	1,00			
El Sv	0,20	0,17	0,98	0,97	0,97	0,96	0,98	0,99	0,99	0,99	0,98	0,98	0,98	0,97	0,97	0,99	0,99	1,00		
Bel	0,24	0,13	1,00	1,00	0,99	1,00	0,98	0,99	0,98	0,98	0,99	0,99	1,00	0,98	1,00	0,96	0,99	0,96	1,00	
Ind	0,12	0,13	0,90	0,91	0,92	0,90	0,94	0,91	0,92	0,91	0,92	0,91	0,91	0,93	0,91	0,92	0,91	0,90	0,89	1,00

Nota: Cálculos propios con base en datos de Indicadores del Banco Mundial, Penn World Tables y CEPAL.

Tabla 3. Correlaciones Balanza Comercial y Saldo Neto de IED (1978-2018)

Balanza Comercial	Arg	Bra	Chi	Col	Mex	Par	Per	Uru	Ven	Bol	Ecu	CR	Hon	Pan	RD	Nic	Guat	El Sv	Bel	Ind
Arg	1,00																			
Bra	0,46	1,00																		
Chi	0,49	0,43	1,00																	
Col	0,22	0,34	0,07	1,00																
Mex	0,14	0,39	0,06	0,25	1,00															
Par	0,45	0,26	0,57	0,11	0,39	1,00														
Per	0,42	0,33	0,49	0,19	0,02	0,04	1,00													
Uru	0,39	0,79	0,38	0,36	0,38	0,39	0,13	1,00												
Ven	0,46	0,11	0,24	0,26	0,12	0,19	0,13	0,04	1,00											
Bol	0,40	0,10	0,42	0,03	0,07	0,11	0,60	0,09	0,34	1,00										
Ecu	0,12	0,11	0,10	0,09	0,04	0,07	0,30	0,01	0,03	0,05	1,00									
CR	0,15	0,23	0,22	0,18	0,38	0,08	0,08	0,41	0,31	0,05	0,01	1,00								
Hon	0,18	0,08	0,42	0,29	0,42	0,10	0,50	0,29	0,06	0,62	0,18	0,05	1,00							
Pan	0,35	0,54	0,28	0,18	0,48	0,07	0,31	0,51	0,27	0,29	0,07	0,57	0,06	1,00						
RD	0,03	0,29	0,21	0,21	0,04	0,34	0,31	0,48	0,17	0,32	0,01	0,45	0,28	0,06	1,00					
Nic	0,15	0,20	0,39	0,05	0,40	0,65	0,16	0,10	0,22	0,13	0,11	0,02	0,26	0,01	0,10	1,00				
Guat	0,32	0,08	0,53	0,44	0,55	0,43	0,28	0,28	0,09	0,40	0,09	0,01	0,77	0,12	0,02	0,37	1,00			
El Sv	0,12	0,13	0,52	0,46	0,50	0,41	0,16	0,11	0,07	0,37	0,07	0,09	0,78	0,12	0,04	0,42	0,81	1,00		
Bel	0,12	0,04	0,30	0,14	0,20	0,26	0,03	0,23	0,02	0,07	0,09	0,13	0,03	0,20	0,21	0,28	0,01	0,29	1,00	
Ind	0,08	0,09	0,32	0,18	0,12	0,02	0,61	0,19	0,07	0,07	0,01	0,01	0,07	0,17	0,04	0,02	0,04	0,05	0,07	1,00

IED	Arg	Bra	Chi	Col	Mex	Par	Per	Uru	Ven	Bol	Ecu	CR	Hon	Pan	RD	Nic	Guat	El Sv	Bel	Ind
Arg	1,00																			
Bra	0,55	1,00																		
Chi	0,62	0,65	1,00																	
Col	0,29	0,56	0,57	1,00																
Mex	0,37	0,71	0,55	0,67	1,00															
Par	0,33	0,41	0,30	0,20	0,21	1,00														
Per	0,46	0,50	0,72	0,59	0,60	0,41	1,00													
Uru	0,20	0,43	0,57	0,51	0,23	0,18	0,53	1,00												
Ven	0,47	0,28	0,30	0,22	0,30	0,52	0,20	-0,17	1,00											
Bol	0,62	0,53	0,44	0,09	0,41	0,53	0,38	-0,08	0,69	1,00										
Ecu	0,45	0,17	0,30	0,06	0,37	0,31	0,33	-0,17	0,51	0,55	1,00									
CR	0,44	0,65	0,75	0,79	0,71	0,21	0,67	0,69	0,12	0,18	0,11	1,00								
Hon	0,37	0,74	0,72	0,77	0,74	0,14	0,56	0,71	0,03	0,10	0,05	0,92	1,00							
Pan	0,41	0,63	0,51	0,68	0,59	0,46	0,56	0,52	0,30	0,30	0,11	0,70	0,69	1,00						
RD	0,63	0,80	0,77	0,56	0,65	0,29	0,59	0,63	0,19	0,40	0,25	0,80	0,82	0,56	1,00					
Nic	0,52	0,80	0,85	0,72	0,67	0,38	0,69	0,58	0,25	0,40	0,18	0,81	0,83	0,72	0,79	1,00				
Guat	-0,07	-0,17	0,12	0,13	-0,27	0,06	0,08	0,29	-0,24	-0,41	-0,20	0,15	0,06	0,06	-0,03	0,10	1,00			
El Sv	0,25	0,46	0,39	0,44	0,50	0,31	0,32	0,28	0,31	0,32	0,28	0,57	0,49	0,38	0,56	0,41	0,10	1,00		
Bel	0,45	0,46	0,74	0,58	0,47	0,19	0,55	0,69	0,05	0,07	0,09	0,79	0,74	0,40	0,75	0,58	0,18	0,44	1,00	
Ind	0,28	0,63	0,42	0,62	0,60	0,14	0,52	0,59	-0,06	-0,01	-0,02	0,70	0,07	0,58	0,06	0,05	0,14	0,04	0,06	1,00

Nota: Cálculos propios con base en datos de Indicadores del Banco Mundial, Penn World Tables y CEPAL.

Tabla 4. Correlaciones de tasas de inflación (1978-2018)

Inflación	Arg	Bra	Chi	Col	Mex	Par	Per	Uru	Ven	Bol	Ecu	CR	Hon	Pan	RD	Nic	Guat	El Sv	Bel	Ind
Arg	1,00																			
Bra	0,32	1,00																		
Chi	0,20	0,29	1,00																	
Col	0,34	0,52	0,73	1,00																
Mex	0,19	0,05	0,48	0,55	1,00															
Par	0,18	0,60	0,73	0,77	0,49	1,00														
Per	0,10	0,73	0,27	0,35	0,05	0,54	1,00													
Uru	0,35	0,62	0,79	0,85	0,51	0,92	0,54	1,00												
Ven	0,26	-0,34	-0,56	-0,63	-0,38	-0,64	-0,23	-0,59	1,00											
Bol	0,04	-0,02	0,31	0,17	0,20	0,24	-0,02	0,23	-0,12	1,00										
Ecu	0,24	0,44	0,26	0,57	0,34	0,47	0,35	0,48	-0,39	0,04	1,00									
CR	0,07	0,09	0,24	0,54	0,41	0,15	0,08	0,25	-0,39	0,02	0,22	1,00								
Hon	0,17	0,34	0,18	0,50	-0,09	0,33	0,27	0,39	-0,34	-0,16	0,31	0,26	1,00							
Pan	-0,08	-0,22	0,32	0,03	-0,15	-0,01	-0,15	-0,05	-0,17	-0,09	-0,33	0,13	0,04	1,00						
RD	-0,05	0,40	0,33	0,44	0,26	0,58	0,54	0,60	-0,44	0,35	0,35	0,16	0,27	-0,20	1,00					
Nic	-0,05	-0,04	-0,50	-0,41	-0,29	-0,30	-0,02	-0,30	0,16	-0,04	-0,17	-0,25	-0,12	-0,07	-0,07	1,00				
Guat	0,23	0,52	0,48	0,54	0,26	0,78	0,58	0,76	-0,43	0,16	0,31	0,08	0,45	-0,12	0,54	-0,08	1,00			
El Sv	0,24	0,48	0,76	0,80	0,70	0,87	0,39	0,87	-0,64	0,28	0,38	0,34	0,17	0,02	0,46	-0,34	0,71	1,00		
Bel	-0,08	-0,28	-0,90	-0,76	-0,54	-0,71	-0,23	-0,74	0,65	-0,20	-0,31	-0,40	-0,21	-0,21	-0,31	0,63	-0,43	-0,78	1,00	
Ind	0,16	0,38	0,43	0,50	0,21	0,45	0,32	0,50	-0,49	0,05	0,08	0,37	0,44	0,43	0,21	0,09	0,42	0,50	-0,39	1,00

Nota: Cálculos propios con base en datos de Indicadores del Banco Mundial, Penn World Tables y CEPAL.

5. Consideraciones finales: Implicaciones para la relación comercial y de inversión de India con América Latina

La importancia de los resultados presentados en la sección anterior es debido a que la economía de India tiene significativas posibilidades de converger con la mayoría de las economías de América Latina. Esto implica una evidencia de condiciones similares a nivel de dinámica macroeconómica y de atracción de inversión, que ofrece elevadas posibilidades de mega integración comercial. En este sentido, se descarta la hipótesis académica que insiste en la incapacidad de los países latinoamericanos para posicionar de mejor manera su estrategia de inserción internacional en Asia. Además, para India se abre la posibilidad de incrementar las relaciones comerciales y de cooperación con países con similares características macroeconómicas, apoyado en resultados que incentivan a repensar y comprender a la región latinoamericana. De esta manera, el capítulo evidencia la oportunidad que existe para avanzar hacia el comercio complementario basado en ciclos de producto, y no solo de precios.

A nivel de los acuerdos de integración, la CAN y la Alianza del Pacífico son los que tienen mayor grado de convergencia con India, lo que da espacio para pensar en un acuerdo megacomercial que mejore la experiencia obtenida en la negociación comercial entre India y los países del Mercosur.

En este orden, para los bloques regionales latinoamericanos, el reforzamiento de la relación económica y comercial con India podría constituir un factor común que conlleve a la convergencia de los procesos de integración en América Latina; dado que la virtud de la relación se basaría en el criterio de convergencia general con India.

En concreto, el escenario de convergencia económica demostrado en el capítulo brinda la posibilidad para el trabajo conjunto entre India y los países latinoamericanos. En especial para la definición de políticas públicas, el diseño de estrategias de cooperación y los vínculos económicos entre las partes. Es decir, un espacio propicio para la consolidación de alianzas comerciales ya establecidas, así como para la definición de nuevos vínculos en materia comercial.

Los resultados también permiten superar las limitaciones que previamente han encontrado trabajos sobre convergencia económica y comercial en América Latina, y en la relación de estos países con Asia. En este capítulo se ofrecen respuestas, desde la hipótesis de convergencia, a los cambios generados por el acelerado impulso que los países en estudio han dado al comercio y a la inversión.

En este orden, el presente capítulo da cuenta de la existencia de convergencia económica y comercial de los cuatro acuerdos de integración activos en la

región: el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Alianza del Pacífico, frente a un potencial e importante socio comercial como es India. Los resultados aquí obtenidos representan evidencia de simetrías macroeconómicas entre economías latinoamericanas e India. A partir de esto se infiere que la consolidación del vínculo con el país asiático permitirá el reposicionamiento de la región Latinoamérica en Asia.

Referencias

- Álvarez, I., De Lucas, S. y Delgado, M.J. (2008). Globalización y convergencia económica: Un análisis empírico para los países de América Latina. *Paradigma económico*. 1 (1), 40-59. <https://paradigmaeconomico.uaemex.mx/article/view/4812>
- Barrientos, P. (2010). *Convergence Patterns in Latin America*. School of Economics and Management, Aarhus University, Economics working paper 2010-15.
- Barro, R. J. & Sala-i-Martin X. (1991). Convergence Across States and Regions, *Brooking Papers on Economic Activity*, 107-182.
- Barro, R. J. & Sala-i-Martin X. (1992). Convergence, *Journal of Political Economy*, 100-2, 223-251.
- Bartesagui, I. (2015). India y América Latina: relaciones estratégicas en un nuevo contexto económico. *Anuario de Integración*, 11, 75-89.
- Bartesaghi, I. y Bhojwani, D. (2019). La negociación Mercosur-India: oportunidades comerciales para Uruguay. *Estudios de Asia y África*, 54 (2), 329-360. <https://dx.doi.org/10.24201/eea.v54i2.2310>
- Bhojwani, D. (2014). *Latin America, The Caribbean and India: Promise and Challenge*. Pentagon Press.
- Briceño-Ruiz, J. (1999). Integración y desarrollo económico en América Central: El renacer de un viejo debate. *América Latina Hoy*, 22, 21-29.
- Bullion, A. (1994). The Indian peace-keeping force in Sri Lanka. *International Peacekeeping*, 1 (2), 148-159. DOI: 10.1080/13533319408413499
- Cacciamali, M., Bobik, M. y Celli J. (2012). In search of a new integration of Latin America in the global economy. *Estudios Avanzados*, 26 (75), 90-110.
- Cáceres, L. y Nuñez Sandoval, O. (1999). Crecimiento económico y divergencia en América Latina. *El trimestre económico*, LXVI (4), 264.
- CEPAL. (2012). La India y América Latina y el Caribe. Oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión. LC/L.3426.
- CEPAL. (2016). Fortaleciendo la relación entre la India y América Latina y el Caribe. LC/MEX/L.1223.
- CEPAL. (2018). La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: enfrentando juntos un escenario mundial desafiante. LC/PUB.2018/10.

- Cooper, R. N. (1985). Economic interdependence and coordination of economic policies. En R. W. Jones & P. B. Kenen (eds.), *Handbook of International Economics* (1195-1234). Elsevier Science Publishers.
- Chattopadhyay, P. (2011). The Politics of India's Neighbourhood Policy in South Asia. *South Asian Survey*, 18 (1), pp. 93-108. DOI: 10.1177/0971523112469526
- Dabús, C., Delbianco, F. y Zinni, M.F. (2014). No convergencia en América Latina. *Estudios Económicos*, XXXI (63), 57- 80.
- De la Rosa, J.R. (2003). La integración económica y la convergencia. *Análisis Económico*, XVIII (37), 179-194.
- Dobson, S. & Ramlogan, C. (2002). Economic growth and convergence in Latin America. *Journal of Development Studies*, 38 (6), 83-104.
- Dobson, S., Goddard, J. & Ramlogan, C. (2003). *Convergence in developing countries: evidence from panel unit root tests*. University of Otago, Economic Discussion Papers, 0305.
- Duncan, R. & Fuentes, R. (2006). Regional Convergence in Chile: new tests, old results. *Cuadernos de Economía*, 43 (127), 81-112. <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-68212006000100003>.
- DW. (2013). *Entre la tradición y la modernidad: ¿será India potencia mundial?* Journal Entrevista. <https://www.youtube.com/watch?v=rQ6qyJrTchg>
- Ferreira, A. (1998). *Concentração regional e dispersão das rendas per capita estaduais; um comentário*. Cedepelar, FACE, Universidade Federal de Minas Gerais.
- Gana, E. (1992). Coordinación de Políticas en la Integración Latinoamericana: ¿Necesidad o Utopía? *Comercio Exterior*, 42 (8), 711-723.
- García-Duh, M. (2018). Productivity Convergence During The Eurozone Genesis (1992- 2007): Empiric Evidence Of An Expected Phenomena. *Revista De Economía Mundial*, 48, 103-124.
- Garzón, M. (27 de junio 2019). India, un potencial socio comercial para América Latina. Análisis regional. <https://www.bbva.com/es/india-un-potencial-socio-comercial-para-america-latina/>
- Giordano, P., Ortiz, C., Jandhyala, V. y Dutta, A. (2019). Un Puente entre América Latina y la India: Políticas para profundizar de la cooperación económica. Exim Bank-BID, 722. DOI: <http://dx.doi.org/10.18235/0001733>
- Heine, J. & Seshasayee, H. (2016). *Recasting South-South Links: Indo-Latin American Relations*. In Roett R. & Paz G. (Eds.), *Latin America and the Asian Giants: Evolving Ties with China and India* (37-60). Brookings Institution Press. www.jstor.org/stable/10.7864/j.ctt15hvr48.6
- Helliwell, J. & Chung, A. (1992). *Convergence and growth linkages between North and South*. NBER, Working paper, 3948.
- Hodrick, R. & Prescott, E. (1980). *Postwar US business cycles: An empirical investigation*. Discussion Paper 451, Carnegie Mellon University.
- Hurtado, A. y Zerpa de Hurtado, S. (2020). *India y América Latina: Evidencia de Convergencia Económica y Comercial*. Documentos de Traba-

- jo, DT 003/20. ALADI, CAF y Naciones Unidas CEPAL. https://www.observatorioasiapacifico.org/images/archivos/quinto_Seminario_2020/DT00320_HurtadoyZerpa.pdf
- Hurtado, A., Zerpa de Hurtado, S. y Mora, J.U. (2018). Enfoques teórico-metodológicos sobre la unificación monetaria en Mercosur. Reapertura del debate. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, 24 (38), 1-15.
- Hurtado, A., Zerpa de Hurtado, S. & Mora, J.U. (2021). Economic and commercial convergence in Latin America. How are these countries doing so far? *Structural Change and Economic Dynamics*, 57, 239-250. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2021.03.012>
- IICA. (2009). *Los Tratados de Libre Comercio Negociados por América Latina con la República Popular de China, India, Singapur y Taiwán: Estudio Comparativo*. IICA.
- Madariaga, N., Montout, S. & Ollivaud, P. (2003). *Regional convergence, trade liberalization and agglomeration of activities: an analysis of NAFTA and Mercosur cases*. Maison de Sciences Economiques, Université Paris.
- Mankiw, G., Romer, D. & Weil, N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-413.
- Mayoral, F.M. (2010). *Convergencia en América Latina. Un análisis dinámico*. Documentos de Trabajo, DT 02/2010. Instituto de Iberoamérica, Universidad de Salamanca.
- Mesquita, M. (2010). *India: Oportunidades y desafíos para América Latina*. BID.
- Mora, J.U. (2006). Análisis comparativo sobre la factibilidad de una unión monetaria suramericana. *Economía*, 17, 49-68.
- Mora, J.U. (2008). ¿Moneda común o régimen independiente para la integración suramericana? En R. Giacalone (Ed.), *Alternativas para la integración económica suramericana* (pp. 51-75). Publicaciones Vice-rectorado Académico, Universidad de Los Andes.
- Mora, J.U. (2016). La Alianza del Pacífico y Mercosur: evidencias de convergencia económica. *Estudios Gerenciales*, 32, 309-318. <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2016.10.005>
- Mora, J.U., Hurtado, A. & Zerpa de Hurtado, S. (2021). Understanding the Venezuelan Crisis: Origins and Current Situation. *The Journal of social, political, and economic studies*, 46, 2-26.
- Nunes, A. (2018). Mercosur y Alianza del Pacífico: fortalecimiento de los vectores de integración. Pp. 28-42. En Grynspan, Carranza, De la Peña, Nunes, Faurie, Nin Novoa, Loizaga, Iglesias, Álvares, Caetano, Pompeo, Bárceña, Argüello y Muñoz. *Convergencia en la diversidad* (152). Oficina Subregional para el Cono Sur de la Secretaría General Iberoamericana -SEGIB.
- Pulido, C. y Mora, J. (2019). Política social y crecimiento económico en seis países Latinoamericanos, 1980-2010. *Revista de Economía Institucional*, 21(40), 233-257. <https://doi.org/10.18601/01245996.v21n40.09>

- Quah, D. (1993). Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis. *The Scandinavian Journal of Economics*, 95 (4), pp. 427-443.
- Quah, D. (1995). *Empirics for Economic Growth and Convergence*. Centre for Economic Performance, Discussion Paper N°253, 1-23.
- Quah, D. (1996). Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics. *The Economic Journal*, 106 (43), 1045-1055.
- Paz, G. (2016). Introduction: Assessing Latin America's Relations with the Asian Giants. In Roett R. & Paz G. (Eds.), *Latin America and the Asian Giants: Evolving Ties with China and India* (pp. 1-18). Brookings Institution Press. www.jstor.org/stable/10.7864/j.ctt15hvr48.4
- Rabanal, C. (2012). Análisis de la convergencia económica internacional en el periodo 1950-2009. *Revista de Economía Mundial*, 31, pp. 167-197.
- Rincón, A. (1998). Crecimiento económico en América Latina. Estudio basado en el modelo neoclásico. *El trimestre económico*, LXV (3), 259.
- Rodríguez, B., D. Perrotini, H.I. y Venegas, M.F. (2012). La hipótesis de convergencia en América Latina: Un análisis de cointegración en panel. *Econo-Quantum*, 9 (2), 101-122.
- Serra, M.I., Pazmino, M.F., Lindow, G., Sutton, B. & Ramírez, G. (2006). *Regional Convergence in Latin America*. IMF Working Paper WP/06/125. DOI: 10.5089/9781451863857.001
- Socas, J.L. (2002). *Áreas monetarias y convergencia macroeconómica. Comunidad Andina*. Universidad Católica Andrés Bello-Banco Central de Venezuela.
- Solow, R.M. (1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), 65-94.
- Sperlich, S. & Sperlich, Y. (2012). *Growth and Convergence in South-South Integration Areas: Empirical Evidence*. Working Paper Series 12032.
- Steinherr, A. (1980). Convergence and coordination of macroeconomic policies: Some basic issues. *European Economy*, 20, 71-110.
- Swan, T. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic Record*, 32, pp. 334-361.
- Zahler, R. (2001). Estrategias para una Cooperación/Unión Monetaria. *Integración y Comercio*, 5 (13), pp. 3-37.
- Zerpa de Hurtado, S. y Mora, J. (2020). Convergencia económica y comercial en América Latina. En A. Hurtado Briceño y E. Vieira Posada (Eds.), *Pertinencia y convergencia de la integración latinoamericana en un contexto de cambios mundiales* (133-164). Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
- Zerpa de Hurtado, S. (2021). Inteligencia artificial (IA) y covid-19: análisis comparativo China-América Latina. En E. Vieira Posada y F. Peña (Eds.), *Impactos de la covid-19 en el sistema internacional y en la integración regional* (115-151). Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.



Capítulo 5

¿Cómo atraer inversión desde India a los países de la Alianza del Pacífico? Recomendaciones a las Agencias de Promoción de Inversión

Soraya Caro Vargas
Francisco Daniel Trejos-Mateus

1. Introducción

En un mapeo sobre las Agencias de Promoción de Inversión (API) que compara aquellas latinoamericanas con las de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) advierte la escasa literatura especializada acerca de la promoción de inversiones y los efectos reales de su gestión en la Inversión Extranjera Directa (IED) (Volpe & Sztajerowska, 2019). Si la investigación es precaria en el ámbito institucional, desde la academia los análisis se concentran en la complejidad de las estructuras organizacionales, en el grado de independencia y capacidad de decisión frente al engranaje político del país, en la focalización de su tarea de promoción y atracción —bien por país o por sector industrial— o en el tipo de servicios pre y post inversión que ofrecen.

En este sentido, hay facetas cruciales que no han sido abordadas, como la pertinencia o suficiencia de las herramientas que utilizan las API para priorizar países y definir condiciones y variables de atracción de IED, o la importancia de sus departamentos de investigación para orientar el accionar cotidiano de la institución, la comunicación real y colaborativa entre las direcciones, departamentos y demás dependencias, para garantizar el flujo de información, la no duplicación de funciones o el abandono involuntario de áreas estratégicas o sobre la responsabilidad de las API en la integración económica regional. Todas estas situaciones inciden en el rápido y eficaz ajuste de las economías ante los cambiantes escenarios que hoy caracterizan a la economía global.

Al respecto, se encuentran ejercicios como el de Georgeta (2015), que analiza en detalle la efectividad de los medios de comunicación en la estrategia de promoción de inversiones, mientras Honglin (2007) compara los casos del Sudeste Asiático y Latinoamérica con el fin de determinar si los flujos de IED tiene efectos

relevantes en el crecimiento económico, para encontrar que aquellos escenarios en los que el libre comercio es una norma y la formación de capital humano es mayor, ofrecen las condiciones necesarias para el propósito citado, además de incentivar la llegada de inversiones orientadas a la exportación. Babatunde, Oyeniran, David e Ibrahim (2013), en su artículo *Nigerian Investment Promotion Commission and foreign direct investment in Nigeria*, hacen un análisis crítico sobre la efectividad de la API nigeriana en el cumplimiento de su mandato, dada la escasa independencia del poder central. Otros como Mijiyawa (2016), se preguntan si la IED puede impactar positivamente el crecimiento y la diversificación de las exportaciones, utilizando como referente a África.

Los vacíos en la actividad investigativa, es decir, en la formación de conocimiento —que no es lo mismo que tener información—, sobre la forma en que las API operan y el impacto de sus decisiones a nivel nacional y regional cuando priorizan funciones, sectores y mercados objetivos, dificulta reacciones rápidas de parte de los gobiernos para hacer frente a retos de fondo como, por ejemplo, la aparición de actores no tradicionales en materia de flujos de inversión, que rompen con los paradigmas teóricos sobre el surgimiento de las empresas multinacionales (EMN) y en consecuencia de los flujos de IED modernos.

En concreto, los planteamientos de Dunning (2001), que durante décadas situaron el origen de la IED en la necesidad de las EMN de explotar sus activos y tomar ventaja de su posición dominante en los mercados, fueron desafiados con la aparición de economías como India, China, Brasil, Turquía, entre otros, actuando como fuertes generadores de flujos de IED. Según un estudio realizado por los centros de investigación Oxfam e ICRIER (Chaudhry, Tomar & Joshi, 2018), la participación de las inversiones directas de los países en desarrollo pasó de un 2,5% en 1981 a 37,7% en 2014. Esos movimientos de capital obedecen a lógicas más complejas: empresas de países en desarrollo, mercados emergentes con sectores no necesariamente consolidados y con intereses económicos diversos. Empresas exportadoras o no, multinacionales o empresas que nacen multinacionales y que desean expandirse por razones diversas como, por ejemplo, debilidad institucional en sus mercados de origen, costos derivados de sistemas laborales no flexibles, barreras arancelarias a materias primas, carencia de infraestructura funcional, y que buscan resolverlas invirtiendo en el extranjero (Knoerich, 2019). Las motivaciones de salida, de esos flujos y sus intereses diversos para llegar a nuevos mercados, han obligado a los Estados y a sus API a reformular prioridades y a definir estrategias en materia de atracción de IED, frente a esos nuevos socios potenciales.

Los efectos devastadores de la pandemia del COVID-19 en las economías del mundo y, en particular, en los países de América Latina, son parte de los nuevos retos, de las alarmas que se dispararon y que hoy reclaman de los Estados,

los sectores empresariales y la academia que forma a los hacedores de políticas, no el manejo de información y datos sueltos, sino de conocimiento.

Objetivo y metodología

En este capítulo India se relaciona con los países de AP, dando continuidad y mayor alcance al ejercicio investigativo que por dos años emprendieron la Universidad Externado de Colombia y ProColombia en el que, mediante modelos econométricos, entrevistas y encuestas a empresarios y discusiones con grupos focales en ambos países, se identificaron segmentos de cadenas de valor hacia los cuales podría dirigirse la IED india; así como nuevas variables a tener en cuenta en las estrategias de atracción de inversión de las API nacionales que decidieran focalizarse en este tipo de países emergentes (Caro et al., 2020). En esta ocasión, el foco se concentra en verificar la relevancia que puede tener una asociación económica más profunda entre India y la AP con base en un análisis que, primero, evidencie la forma disruptiva como India genera IED al mundo; segundo, haga un análisis comparado sobre las dinámicas en materia de flujos de inversión entre los países AP, Latinoamérica e India durante el periodo 2012-2020; tercero, responda cuáles se han identificado en general, como variables de salida de flujos de inversión y de atracción, porque sectorialmente se obtienen más o nuevas variables; cuarto, analice la pertinencia de las estrategias diseñadas al interior de AP para cumplir sus objetivos de aproximación a India.

La propuesta es que, para atraer inversión de países emergentes como India, el razonamiento y el compromiso de las API de AP debe variar. Los intereses de esas nuevas multinacionales son distintos a los de grupos inversores tradicionales, así como es distinta la lógica sobre formas de inversión, asociación y necesidades que deben solventar en los países y regiones receptoras. Finalmente, se plantean sugerencias a las API de AP como instancia regional, sobre la necesidad de actuar estratégicamente, propendiendo por elevar en el mediano plazo el estatus de India de país observador a Estado asociado.

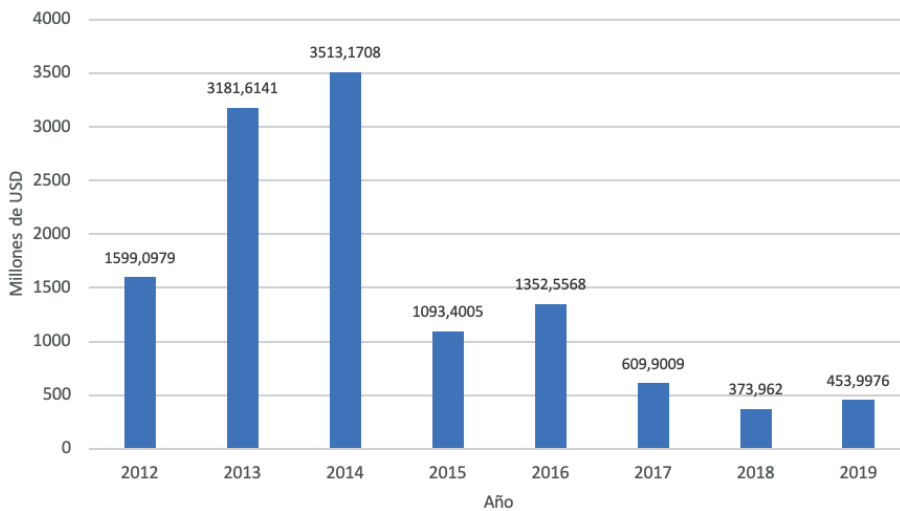
Problemáticas que incentivan el análisis

Las dificultades que deben resolver los países de América Latina en materia de internacionalización, a través de flujos de IED, especialmente de aquellos provenientes de Asia, se refieren, de un lado, a la eficiencia de esta. En general, son capitales que no han logrado crear los derrames que las economías latinoamericanas demandan en materia de agregación de valor, transferencia de tecnologías, generación de empleo de calidad, formación de habilidades nuevas para la población o diversificación de la oferta exportable en la región. En muchos casos,

son flujos de capital que apalancan actividades relacionadas con la extracción de minerales y de otras materias primas, bajo esquemas de fusiones o adquisiciones, que buscan asegurar el acceso a los recursos básicos y proteger activos especializados propendiendo por la internalización de la inversión.

Por otro lado, hay una fuerte concentración en el origen de las inversiones asiáticas en Latinoamérica. Aunque los flujos desde dicho continente significaron el 20% de los montos percibidos por América Latina en 2018, los mismo tenían como origen pocos países: China de manera preponderante, Corea del sur y Japón. Se perfila escasa la participación de las empresas indias en los mercados de la región, cuyos flujos de inversión han caído de manera constante desde 2014, mientras países de similar desarrollo en otras regiones los reciben (Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL, 2019) (ver Figura 1).

Figura 1. Evolución de los flujos de inversión de India hacia América Latina (2012-2019)



Nota: Elaboración propia con base en datos consolidados del RBI (2012-2019).

Una problemática se sumó recientemente. Los efectos socioeconómicos y políticos ocasionados por la pandemia del COVID-19 han precipitado en India la decisión de incentivar la desinversión en otras latitudes y atraer esos capitales a su territorio (*re-shoring*), o a regiones cercanas a sus mercados objetivo (*near-shoring*), con el propósito de proteger sus industrias y garantizar la seguridad en el suministro de insumos estratégicos. Pasos similares han seguido las potencias tradicionales, lo que obliga a los miembros de AP a definir rápidamente y de manera estratégica los socios en Asia que en adelante acompañarán sus proce-

sos de especialización, internacionalización, encadenamiento de sus aparatos productivos, considerando a la región como escenario para la relocalización de sus capitales (Procolombia, 2020). Lo cierto es que el tamaño de mercados como el brasilero, el mexicano o el estadounidense, son estratégicos para las nuevas multinacionales indias (NMNI). Los países de la AP son la plataforma perfecta para llegar a ellos.

Por último, el reciente fortalecimiento de la integración bilateral entre algunos países de AP con India, como Chile y Perú, inducen a los demás miembros de AP y a la propia India a reconocer el daño que causan a las relaciones, las dudas y el escepticismo mutuo que generan los estereotipos. El escaso conocimiento sobre realidades socioeconómicas, culturales y políticas que ocultan o distorsionan posibilidades y que han impedido en ambas partes expresiones contundentes sobre la necesidad de elevar su relacionamiento al de Estados asociados. En un escenario de nuevos alineamientos, debería ser este el momento en el que los líderes de ambas regiones expresen claramente, y en los escenarios correspondientes, su voluntad de integración profunda.

2. Evolución de la inversión extranjera india

Para comenzar, es pertinente aclarar que el surgimiento de grupos económicos empresariales y de industrias manufactureras en India no es un hecho reciente. Su evolución se sitúa en el periodo cuando el territorio que hoy ocupa el país hacía parte del Imperio Británico en Oriente y, en el interés de la corona británica en ese momento, por desarrollar y controlar la comercialización de materias primas, especies y bienes intermedios entre Asia Meridional y Europa. La relación del empresariado indio emergente con el viejo continente data de décadas anteriores al surgimiento de la India como República, en 1947. Las empresas de textiles, las metalmecánicas, las siderúrgicas, las productoras de hilazas de algodón y de seda, alcanzaron niveles de desarrollo significativos en su actividad productiva al incorporar nuevas tecnologías que tomaban fuerza en el marco de la revolución industrial inglesa y que permitieron el ajuste de la producción del Indostán a las necesidades y parámetros del consumidor europeo (Roy, 2006).¹

1 El papel de los ingleses en el proceso de industrialización de la India es objeto de enconados debates al interior de la academia y, en particular, de historiadores económicos. Por ejemplo, mientras el Profesor Tirthankar Roy, del London School of Economics, en su obra *Traditional Industry in the Economy of Colonial India*, reconoce el aporte inglés en materia tecnológica al proceso de industrialización temprana del país, Irfan Habib reconocido investigador en la Universidad de Aligarh, responsabiliza al Imperio Británico del empobrecimiento crítico de la nación, como consecuencia de prácticas comerciales abusivas (Habib, 2013).

Entre 1947 y 1950, dicho empresariado impulsó y financió también los procesos políticos orientados a lograr la independencia del pueblo indio de la dominación inglesa, de manera tal que los líderes políticos de la nueva nación mantuvieron relaciones estrechas con el sector privado, el cual apoyó el diseño de un modelo mixto de economía planeada, que aunque tomaba como referente la experiencia socialista soviética, no excluía al capital privado del proceso de industrialización y desarrollo económico del país. Las razones son básicamente culturales. Los empresarios constituyen una de las castas más importantes en la estructura social de la nación india, hacen parte fundamental de su historia milenaria y en definitiva han representado al segmento social atávicamente generador de riqueza, uno que no podía ser defenestrado, ni expropiado en favor del Estado, aunque este tomara las riendas de la política económica. La internacionalización de ese tejido empresarial, en términos de salida de flujos de inversión hacia otros territorios, registró los primeros movimientos a finales de los años 50, cuando empresas emblemáticas invirtieron en África. El grupo Birla, por ejemplo, sentó las bases de una planta textilera en Etiopía, y el Grupo Tata en 1961 establece una subsidiaria llamada Tata International AG en Suiza. Mientras otras empresas familiares de gran reconocimiento comenzaron a expandirse hacia otros países africanos y del Sudeste Asiático, como Kirloskar, Thapar Mahindra, Mefatlal, Singhanía (Bhargavi, 2016; Chakrabarty, 2018).

La evolución de la IED *Outward* india (IEDO) para los académicos, se divide en tres periodos que atestiguan el comportamiento de las empresas frente al momento económico y político por el que atravesaba el país. Tres periodos que reflejan el grado de madurez de las instituciones, el nivel de riesgo que el empresariado estaba dispuesto a correr; pero, sobre todo, son periodos que ilustran la manera como India pasó de ser una nación pobre y atrasada industrialmente, a una economía que, en el marco de un modelo de economía planeada, logró definir su vocación productiva, convertirse en una potencia agrícola e industrial, y estar dentro de las economías de mayor crecimiento en 2019.

India, como otras economías emergentes, a lo largo de las etapas descritas y los movimientos de capital recientes, rompe las premisas tradicionales de salida de la inversión. Primero, a diferencia de las inversiones efectuadas por multinacionales con origen en países desarrollados, la inversión india es un medio para lograr la dinamización de los sectores productivos del país y el cumplimiento de sus metas como potencia industrial regional. Segundo, las empresas indias no esperaron a que su mercado fuera atractivo a la IED, en cambio salieron antes, y en otros casos de manera paralela, a la llegada de grandes capitales a su territorio. Tercero, los empresarios indios no son aversos al riesgo, invierten tanto en países desarrollados en busca de grandes mercados, de adquisición de experiencia gerencial, acceso a redes, a tecnologías, como en países de menor o igual desarrollo para diversificar sus colocaciones y tener acceso a materias primas. Cuarto,

las empresas inversoras indias no necesariamente son exportadoras, aunque los grupos económicos lograron previamente ese objetivo, algunas empresas nacen globales. Quinto, son en general empresas jóvenes, aquellas entre los 11 y 20 años de existencia respondieron por el 32,5% del total de los flujos de inversión, seguidas de aquellas que sobrepasan los 41 años, las cuales registran el 23% de las inversiones, las de 1 a 10 años, significan el 17%. Y sexto, ser exportadoras es una variable que favorece la búsqueda de otros mercados, especialmente en sectores de base tecnológica.

La primera fase se refiere a la salida de aquellos flujos de inversión registrados entre 1975 y 1990 por el Reserve Bank of India (RBI), producto de medidas hostiles a la inversión local, propias del modelo de sustitución de importaciones implementado como estrategia de industrialización. La existencia de regulaciones estrictas en materia de cuotas y licencias, las limitaciones del sistema cambiario que dificultaban a las grandes empresas el acceso a suministros continuos en una economía de poco crecimiento. Según el estudio de Oxfam e ICRIER (Chaudhry, Tomar & Joshi, 2018), las inversiones se concentraron en un 56% en manufacturas de bajo o moderado desarrollo tecnológico como fertilizantes, hierro y acero, cuero, textiles y papel. El sector servicios captó el 33%, particularmente en áreas como servicios financieros y turísticos, y solo el 2% en industrias extractivas. En un periodo de gran inestabilidad política, en el que India se aisló de Occidente, los empresarios buscaron países de similar o menor desarrollo para expandirse. Según el mismo estudio, el equivalente al 86% de la IED aprobada tuvo como destino, en su orden, los países del Sudeste Asiático, África, Asia Central y Asia Meridional.

La cercanía geográfica, similitudes culturales y lingüísticas, el acceso a nuevos mercados fueron incentivos de llegada, y se asociaron en esos proyectos como capitalistas minoritarios en *Joint Ventures*, y en otros casos en proyectos *Green Field*. Es importante dejar planteado que, en la segunda mitad de ese mismo periodo, India inició la modernización de su aparato productivo (1980-1990), desmontó gradualmente y en buena medida las restricciones a los flujos de IED, liberalizó el control de cambios y facilitó la transición de un sistema de cuotas en materia comercial a uno tarifario. Además, importantes transformaciones agrícolas y tecnológicas llegaron gracias a la cooperación y al desarrollo de industrias fuertes en ciencias duras, que se beneficiaron de un sistema de formación orientado a suplir la demanda de capital humano en la industria.

La segunda etapa se reporta en el periodo 1991-2000. Se caracterizó por un cambio radical en los sectores y destinos geográficos. La mayor parte de los flujos se dirigieron a los segmentos de los servicios y tecnologías de la información, marcando desde ese momento la tendencia creciente de participación de dicho sector en el PIB indio. Los beneficiarios fueron los sectores de las tecnologías de

la información y las comunicaciones (TIC) y de software ligados a los servicios financieros, a la gestión de gobiernos en línea y a la gestión de ciertas áreas de las unidades empresariales. Siguió la industria editorial y de radiodifusión. La industria manufacturera, aunque cayó en participación, reflejaba ya el proceso de consolidación de la industria farmacéutica para entonces inmersa en estrategias diversas de innovación y actualización tecnológica que motivaron su expansión internacional, mientras los flujos hacia los sectores de fertilizantes y pesticidas siguieron ocupando el primer lugar entre las manufacturas (Chaudhry, Tomar & Joshi, 2018). Los países desarrollados fueron los destinos principales en esta fase en la que un 60% de los flujos llegaron a estos mercados con particular recurrencia al Reino Unido y a los Estados Unidos, la isla Mauricio, Omán, Singapur, Hong Kong. Los inversionistas buscaban, principalmente, fortalecer sectores de tecnología y conocimiento especializado, ganar experiencia en las áreas de mercadeo, acceder a redes de comercialización y elevar la imagen de sus compañías. Los flujos al Asia y África sufrieron caídas importantes, mientras América Latina aún parecía muy distante. Utilizaron las modalidades de adquisiciones, se hicieron a tecnologías, se vincularon a cadenas globales de valor para acceder a nuevos mercados y ensancharon sus operaciones a escala global (Caro et al., 2020). Esta segunda etapa se caracterizó por más inversiones *brownfield* (Rajan, 2010).

La tercera etapa se señala a partir del 2000, es un periodo de expansión con altos estándares y diversificación de mercados, nuevos tipos de asociación y sectores objetivo. Las empresas indias llegaron con mayor interés a América Latina, aunque no en los montos esperados. Un periodo que atestigua picos en crecimiento interno y en salida de inversiones, pero que registraba los efectos negativos de medidas rezagadas, propias de economías proteccionistas. Los sectores con restricciones siguieron liberalizándose, pero las fallas del mercado y las deficiencias institucionales y en infraestructura fomentaron la salida de flujos de capital en busca de las materias primas necesarias para alimentar las necesidades energéticas de una nación que aspiraba a ser potencia regional, al tiempo que buscaba mejores condiciones para su operación. En 2014, el nuevo primer ministro elimina la comisión del plan e implementa un modelo de desarrollo industrial focalizado y agresivo, que tiene como objetivo principal la atracción de IED y la generación de millones de empleos. Los sectores utilizaron con mayor recurrencia la figura de adquisiciones o de expansión orgánica, particularmente en los sectores farmacéutico y de TIC. A diferencia de la primera fase, los sectores relacionados con materias primas tuvieron una participación de 19% y 6% de los flujos de capital en los periodos 2001-2009 y 2010-2014, respectivamente. La participación en manufactura fue equivalente al 40% y 39% en los mismos periodos, mientras el sector servicios mantuvo un crecimiento sostenido que le permitió pasar de 35% a 53% en los años referidos (Chaudhry, Tomar & Joshi, 2018). Cerca de 7.793 firmas en todos los sectores, la mayoría estatales, fueron las responsables del proceso de internacionalización (Pradhan, 2017).

En 2014, los servicios de TIC y las empresas de construcción continuaron siendo los segmentos más beneficiados por la salida de flujos de inversión. Los indios buscaron en esta etapa la adquisición y explotación de bienes intangibles, por lo que entre 2000 y 2009 los países desarrollados desplazaron como destino de inversión a los países en transición y en desarrollo. Europa, y en particular Holanda, reemplazaron a los Estados Unidos y al Reino Unido con la clara intención de diversificar riesgos en distintas geografías. Las inversiones aprobadas a estos destinos sumaron a 2014 el 32% del total de las inversiones indias al mundo. El Sudeste Asiático recibió el 21%, y África oriental se beneficiaría del 19%, 10% fue recibido por Europa Central y 9% por Asia Meridional. Singapur y las Islas Mauricio fueron los destinos preferidos, dejando entrever un creciente valor otorgado en las decisiones al clima de inversión del país receptor, los beneficios tributarios y la estabilidad jurídica.

La forma de propiedad más utilizada en esta etapa, en los países desarrollados, fue la expansión orgánica a través de empresas subsidiarias, para proteger los bienes intangibles de las compañías y contar con la mayoría accionaria. Los *joint venture* prevalecieron en el sector manufacturero y en países en desarrollo. Las empresas manufactureras se caracterizaron por ser grupos económicos familiares. Las empresas independientes en cambio tuvieron una actuación relevante en los servicios de TIC. El tejido productivo indio que invierte hace parte del fenómeno denominado *borning global*, el cual se observa particularmente en los sectores de TIC, en 2017 los flujos de inversión directa hacia afuera fueron equivalentes a 167 mil millones de dólares (Pradhan, 2017).

3. La Alianza del Pacífico y su relación con India

La Alianza del Pacífico (AP) se concibe a sí misma como un mecanismo para la articulación económica, política y en cooperación, cuyo fin principal es impulsar el crecimiento y la competitividad de Chile, Colombia, México y Perú (Alianza del Pacífico, S. F.). Sostiene que lo anterior es posible a través de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Hay visiones contrarias en cuanto a la naturaleza de la iniciativa. Vargas-Alzate (2019) afirma que, a pesar de que en su marco constitutivo se hable de un “esquema integrador”, la AP no debe considerarse como tal. Para Tremolada (2014), no es más que una zona de libre comercio, así sus representantes sostengan otra cosa en el discurso. Lo cierto es que, a lo largo de los años, la AP ha desatado un gran dinamismo en torno a temas estratégicos que van más allá del libre comercio, tales como la migración, el turismo, la cooperación internacional y la integración financiera (Prado & Velazquez, 2016).

Al analizar las bases de datos del Banco Mundial (2020), se encuentra que el bloque tiene una población estimada de 229,3 millones de personas. Su PIB nominal en 2019 fue de 2,09 billones de dólares, el 36,5% del PIB Latinoamericano. Su renta per cápita fue de 9.117,1 dólares en ese mismo año, superior a la del resto del subcontinente, que fue de 8.847,4. Otro hecho a destacar es que, tal y como lo señala Luis Cabello (Redacción Gestión, 2020), consejero comercial de Perú en India, la AP ha de considerarse como un mercado ampliado debido a los acuerdos comerciales de libre comercio que han firmado cada uno de sus Estados miembros que, entre otros destinos, permiten la entrada a la Unión Europea y a los Estados Unidos.

Los cuatro países miembros de AP representan los mercados que respaldan el libre comercio en América Latina, como lo confirman dos rankings internacionales que así lo evidencian. Por un lado, para el 2020 el Índice de Libertad Económica de Heritage Foundation,² Chile, Colombia, Perú y México ocuparon los puestos 15, 45, 51 y 67 de 180 países, ubicándose en el rango de mayoritariamente libres, en el caso del primero, y moderadamente libre, para los otros tres (Miller, Kim, Roberts & Tyrrel, 2020). Por el otro, en el Doing Business³ de 2020, estos cuatro países ocuparon los puestos 59, 67, 76 y 60 de 190. En Latinoamérica, solo Panamá, Uruguay y Costa Rica se ubican en posiciones similares en ambos índices. No sorprende que lo anterior fuera reconocido por Viswanathan (2015), exdiplomático indio y experto en la región, quien sostuvo que la AP es un grupo vibrante, dinámico y ambicioso, en comparación con otros grupos regionales latinoamericanos que centran su actividad en discusiones políticas.

Otro eje fundamental de la AP es el objetivo de estrechar los lazos económicos con la cuenca del Asia-Pacífico. De este modo, con respecto a India, el país hace parte de los 59 estados observadores de la AP, lo que le permite participar con su voz en los espacios a los que sea llamado por consenso. También puede, en caso de que tenga tratados de libre comercio (TLC) con al menos la mitad de los Estados parte, solicitar ser candidato para la adhesión (Alianza del Pacífico, S. F.). India ha suscrito un Acuerdo Preferencial de Comercio con Chile, cuya ampliación se suscribió en 2016 a 2.829 partidas arancelarias. Para mayo de 2020, estaba en su sexta ronda de negociaciones con Perú para la firma de un TLC con la inclusión del capítulo sobre servicios (Redacción Gestión, 2020). Con Colombia, las partes manifestaron en 2015 su interés en firmar otros acuerdos —además de

2 Este índice define la libertad económica como el derecho de cada individuo de controlar el producto de su trabajo y su propiedad. Toma un total de 13 variables, agrupadas en estado de derecho, tamaño del gobierno, eficiencia de la regulación y apertura del mercado (Heritage Foundation, 2020).

3 Mide la facilidad para hacer negocios en una economía con base en 12 variables relacionadas con la rapidez para iniciar un negocio, permisos para abrir instalaciones, acceso a financiamiento, logística y seguridad jurídica (Banco Mundial, 2020).

los instrumentos sobre protección de inversiones y doble tributación—, para lo cual en su momento iniciaron estudios de potencialidad, que deberían reactivarse (Redacción El Tiempo, 2015). Con México, no hay planes de suscripción de acuerdos de liberalización pese a ser su mayor socio comercial en la región (Trade Promotion Council of India, 2019). Pero el interés del Estado indio de acercarse a la AP es evidente. Pant & Sharma (2017) destacan que, de ser miembro de la AP, las relaciones económicas con el bloque mejorarían y se lograría balancear la creciente presencia de China en la región, que ya es expresa a través de su participación creciente en megaproyectos de infraestructura que se vinculan a la Iniciativa de la Franja y la Ruta en América Latina.

Lo cierto es que, los miembros de la AP se han convertido en socios comerciales estratégicos de India. Al analizar los datos de la base Trade Map⁴ (2020) con respecto a las importaciones indias, se observa que éstas han pasado de 3.527,3 millones de dólares a 9.324,4 millones entre 2010 y 2019; un aumento del 26% al 42,2% en proporción al total importado desde América Latina. También, en el mismo rango de tiempo, las exportaciones han pasado de 2.154,6 millones a 6.323,5 y de representar el 23,1% al 46,8%. De este modo, en el periodo considerado, India ha mantenido una balanza comercial negativa con respecto al bloque (ver Figura 2), excepto durante 2016. En el caso particular de Colombia, la balanza es positiva.

Figura 2. Balanza comercial de India con respecto a AP



Nota: Elaboración propia con base en datos consolidados del RBI (2012-2019).

4 Según su mismo sitio, esta base “proporciona - en forma de tablas, gráficos y mapas - indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, de mercados alternativos y de mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras” (TradeMap, 2020).

Sin embargo, las importaciones indias desde AP están concentradas. Al comparar el índice IHH⁵ con base en valor importado por partidas arancelarias a seis dígitos del bloque en 2019, el resultado es 0,30, lo que lo clasifica como concentrado. Ello queda evidenciado con un 47% del total de productos importados que corresponde a petróleo y el 25% a oro; le siguen los aparatos para llamadas, diferentes a los celulares, con 3%, y el carbón tipo coque, con 2%. Por su parte, las exportaciones indias al bloque en 2019 fueron diversificadas, con un índice IHH de 0,03. Los principales productos exportados fueron los vehículos, con 24,6%, las motocicletas (4,6%), las partes y accesorios para tractor (2,9%) y los medicamentos de uso terapéutico (2,95%).

Las cifras anteriores, que a la postre significan una escasa diversificación de la oferta exportable regional de AP a India, precarios impactos en términos de especialización, vinculación a cadenas de valor en etapas básicas y desplazamiento de la oferta local regional en segmentos estratégicos, explican en alguna medida el temor del sector privado empresarial de la región, agrupado en el Consejo Empresarial de Alianza Pacífico (CEAP),⁶ de respaldar la decisión de elevar a India al nivel de Estado Asociado (ANDI, s.f.). Sin considerar que, precisamente, un diálogo que se centre en la eliminación de obstáculos o en la construcción de reciprocidades efectivas en favor de ambas partes podría abrir paso a una etapa de dinamismo e integración con impacto económico y social.

Con el fin de caracterizar los flujos recientes de IED india hacia América Latina, disponibles a la fecha que se escribió el presente capítulo, se consolidaron los informes mensuales del Reserve Bank of India (RBI), *Overseas Foreign Direct Investments*, desde enero de 2012 hasta septiembre de 2020. Se obtuvo una base de datos con 48.317 registros, con las variables: año de la inversión, mes, nombre de la empresa india, nombre de la contraparte extranjera, tipo de inversión —si entró como empresa subsidiaria, de propiedad absoluta⁷ o proyecto conjunto⁸—,

5 Índice que mide la concentración de los mercados. Sus rangos son: entre 0 y 0,1 diversificado, de 0,1 a 0,18 moderadamente diversificado, y superior a 0,18 concentrado (Galán, s. f.).

6 El CEAP fue constituido por los miembros de AP en 2012, para actuar como instancia de representación del sector privado que aporta puntos de vista, recomendaciones y estudios que faciliten el proceso de integración profunda entre los países miembros de AP, así como sensibilizar a los segmentos empresariales nacionales sobre los beneficios y avances. Sus propuestas son recibidas por el Grupo de Alto Nivel (GAN). Cada país y sus capítulos se reúnen formalmente cada año. En 2013, a instancias del CEAP, los ministros de relaciones exteriores autorizan la creación de un comité de expertos que analiza temas estratégicos para el sector empresarial.

7 En inglés wholly own subsidiary.

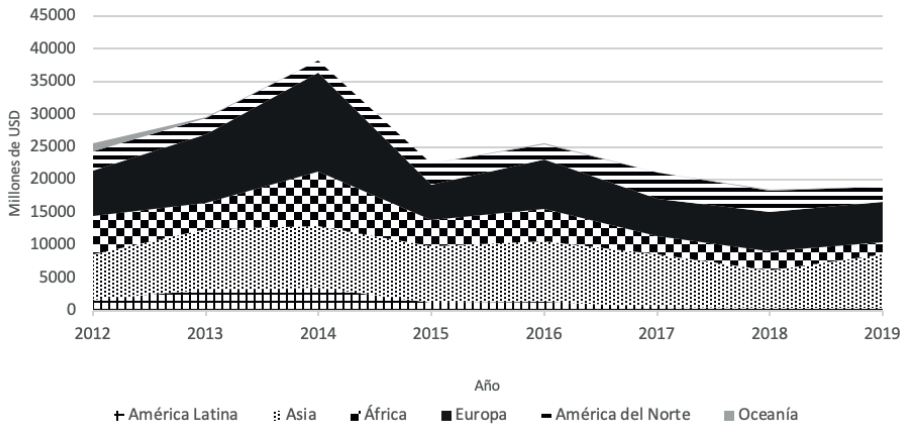
8 En inglés joint venture.

actividad principal⁹ y total invertido en millones de dólares. Después, se depuró la información disponible para el subcontinente, lo que resultó en 1.806 registros y 290 inversores. Al final, se hizo una búsqueda del nombre de la empresa india y su contraparte latinoamericana en EMIS¹⁰, Bloomberg y Google, con el objetivo de encontrar y clasificar las inversiones sectorialmente de la manera más informada posible. A continuación, se describen los seis principales hallazgos de este ejercicio.

En primer lugar, se ratifica la conclusión del estudio realizado por la Universidad Externado de Colombia y ProColombia en 2020 (Caro et al., 2020), en el sentido que, Latinoamérica no es una región priorizada por los inversionistas indios.¹¹ En el periodo de estudio, India ha invertido un total de 199.908,7 millones de dólares a nivel global. Tuvo un punto máximo de 38.246,5 millones en 2014, año a partir del cual los flujos han tenido un decrecimiento promedio anual de -4%, para llegar a los 18.964 en 2019 (ver Figura 3). Asia y Europa son las principales regiones destino, con una participación media del total de 33,7% y 31%. Le siguen África, con 16,8%, América del Norte (12,2%), América Latina (5,5%) y Oceanía (0,9%). Por último, de 2012 a 2019, Singapur, Países Bajos, Mauricio, los Estados Unidos y el Reino Unido recibieron el 72,8% de IED india.

-
- 9 Para la variable de actividad principal, el BRI hace la siguiente clasificación: agricultura y minería; manufactura; servicios financieros, de seguro y de negocio; electricidad, agua y gas; servicio de transporte, almacenamiento y comunicaciones; comercio al por mayor, al por menor, restaurantes y hoteles.
 - 10 Base de datos que permite identificar, seleccionar y perfilar empresas.
 - 11 Preocupa también la atención precaria que recibe Latinoamérica por parte del Estado Indio, quien además del FOCUS LAC, política que se renueva desde los primeros años del milenio sin mayor impacto, no define en su política exterior, ni como parte de su estrategia de internacionalización económica, iniciativas que fomenten mayores grados de integración, como si sucede con África, Asia central, ASEAN, entre otros.

Figura 3. IED de India al mundo (2012-2019)



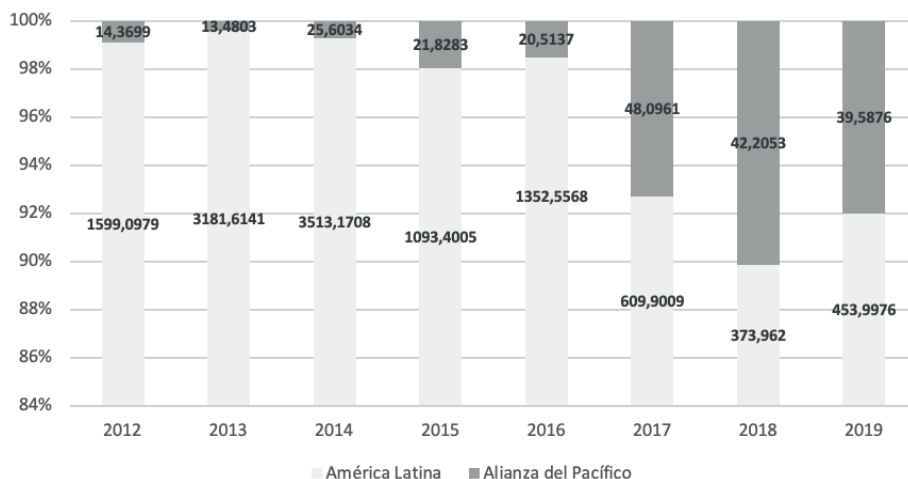
Nota: Elaboración propia con base en datos consolidados del RBI (2012-2019).

En segundo lugar, los datos recabados permiten inferir que 92,3% de las inversiones realizadas durante ese periodo en Latinoamérica, se gestionaron a través de países menos restrictivos en materia fiscal y tributaria, tendencia que viene en ascenso entre los grupos económicos indios. Al tomar como referente la lista de países y territorios considerados como paraísos fiscales por la Unión Europea (Unión Europea, 2019), de los 12.177,7 millones de dólares invertidos en el periodo de estudio en el subcontinente, 11.236,1 tuvieron como destino siete países insulares considerados como tal: Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, Bermuda, Bahamas, Trinidad y Tobago, Barbados y Santa Lucía. Ello devela la dificultad para rastrear los verdaderos orígenes y destinos de los flujos de inversión, no solo a nivel latinoamericano, sino mundial, sumado a los movimientos que las empresas indias hacen hacia la región a través de sus filiales en otros países. Sin embargo, el hecho no impide analizar las tendencias en materia de flujos de IED. Es precisamente aquí donde la tarea de las unidades de investigación de las API en AP y en el subcontinente debería tener un papel de mayor impacto en el monitoreo y rastreo sistemático de la información, analizando más de una fuente estadística -fDi Markets, Bloomberg, los datos oficiales de los bancos centrales- pero en particular, estableciendo alianzas con la academia, los centros de pensamiento, las consultoras, entre otros, para el uso de herramientas tecnológicas, programas y metodologías que permitan hacer un seguimiento más orientado a las empresas que movilizan recursos, sobre los flujos de capital que efectivamente realizan. La información recabada de esa fuente primaria, el empresariado, es irremplazable, brinda mayores seguridades en el análisis de tendencias y permite encontrar

nuevos hechos. Al interior de las API, las estrategias de investigación rigurosa y triangulada sobre tendencias en los mercados podrían tener mayor relevancia.

Con respecto al tercer hallazgo, el análisis sobre los datos que ofrece el RBI permite concluir que, aunque los flujos de inversión a los países de la AP no superan una décima parte de los que llegan a la región latinoamericana, estos van en ascenso. Entre 2012 y 2019, la IED saliente de India a Colombia, Chile, México y Perú fue de 225,7 millones de dólares, con un crecimiento anual promedio del 26%. En cambio, para el resto de la región, las inversiones tuvieron un descenso anual medio del -1%. De igual manera, la proporción de los flujos que llegan a AP con respecto al total del subcontinente ha pasado de ser 0,9% en 2012 a 8,7% en 2019, con un punto máximo del 11,3% en 2018 (ver Figura 4).

Figura 4. Proporción de inversiones indias en AP vs. en el resto de la región

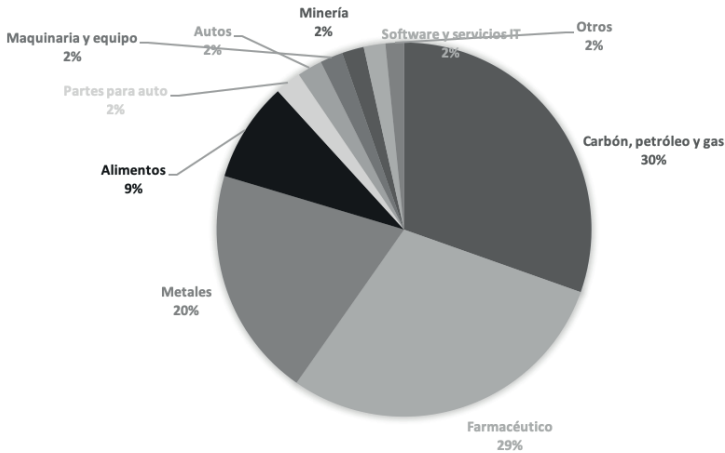


Nota: Elaboración propia con base en datos del RBI (2012-2019). Cifras en millones de dólares.

El cuarto hallazgo permite afirmar que las inversiones en AP son más diversificadas en comparación con el resto de la región. Mientras que para el resto de América Latina el principal sector en el que invierten las empresas indias es el minero energético —carbón, petróleo y gas—, con una participación de 62,2% en el periodo de estudio, la proporción baja a un 30% en este sector en el caso de AP. Este último porcentaje en la Alianza del Pacífico corresponde a la empresa ONGC Videsh Limited, que invirtió 68,7 millones de dólares entre 2012 y 2019 en Colombia. La figura 5 muestra como el sector farmacéutico cuenta con 29% de participación, el de metales (20%) y el de alimentos (9%) convirtiéndose en las áreas más importantes donde los

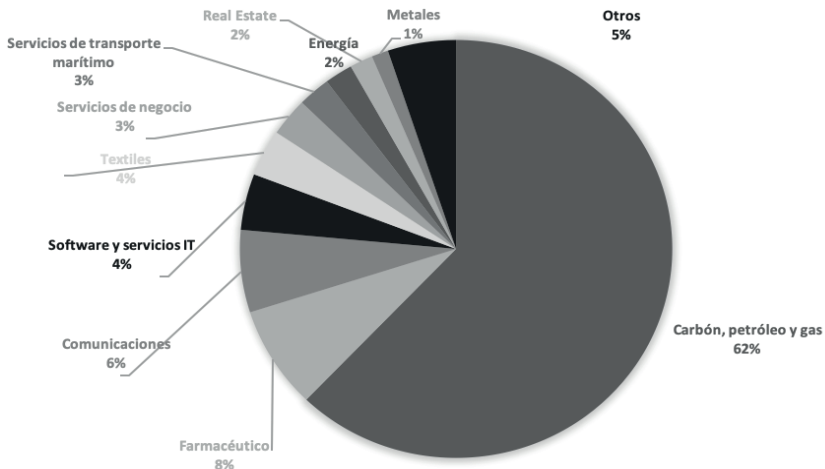
inversionistas indios han llegado a los países de la AP. Lo anterior contrasta con el resto de América Latina, cuyo segundo sector destino de inversión india es el farmacéutico (8%), seguido de comunicaciones (6%), servicios IT y software (4%), textiles (4%) y servicio para los negocios (3%) (ver Figura 6).

Figura 5. Inversiones indias en los países de la AP (2012-2020 septiembre)



Nota: Elaboración propia con base en los datos del RBI (2012-2019).

Figura 6. Inversiones indias en América Latina (2012-2020 septiembre)



Nota: Elaboración propia con base en los datos del RBI (2012-2019).

Relacionado con el punto anterior, se destaca como hallazgo que, si bien el sector del carbón, petróleo y gas es en el que más invierte India en la AP, al mirar el número de empresas, hay una considerable participación del sector farmacéutico. De este modo, 15 son las farmacéuticas que invierten en AP, entre las cuales se destacan Glemark, Intas, Alken, Axis Clinicals y MSN Laboratories, que se encuentran dentro del grupo de las primeras 15 compañías por monto invertido en el periodo de estudio (ver Tabla 1). Un sector que debería generar mayores derrames de conocimiento, empleo e innovación, si es que es de su interés corresponder con los objetivos de AP, para lo cual los actores y en particular las API deben revisar las estrategias de cooperación, conformación de alianzas, incentivos a la diversificación, especialización de la producción y formas de inversión. ¿Es posible, trabajar en la estrategia *Nearshoring* en AP, para convertir a la región en productora de excipientes activos, genéricos o biosimilares, jalonados por inversión india que busca atender con mayor seguridad sus empresas en Estados Unidos?

Por otro lado, los sectores software y servicios tecnológicos y automotor, también se destacan por el número de empresas inversoras. Sobre el primero, se reportan en la base movimientos de capital importantes de siete compañías con cuantiosas inversiones por parte de Infosys y Zomato Media. Del segundo, también se registran en la base del RBI siete compañías, resaltando los movimientos de UMW Dongshin Motech y Ashok Leyland.¹²

12 Nuevamente, en el sector automotor es importante advertir las diferencias en la recopilación de datos de una fuente estadística a otra, así como frente a la información que está en propiedad de las empresas, cuyas inversiones no salen necesariamente de India, pero sí de sus filiales en otros países. Inversiones que al llegar al país de destino no quedan registradas como indias.

Tabla 1. Top 15 de las empresas indias inversoras en AP

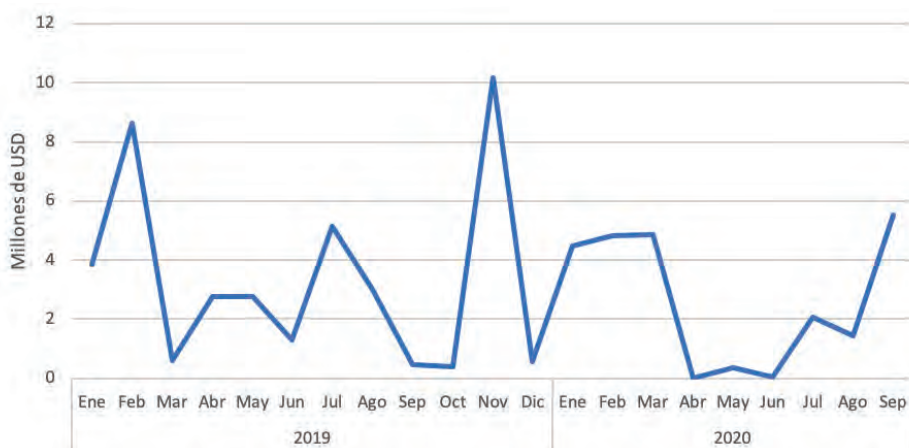
Empresa	Sector	Países en los que invierte	Monto invertido en millones de dólares (2012-2019)
ONGC VIDESH LTD.	Carbón, petróleo y gas	Colombia	68,6747
JSW STEEL LTD	Metales	Chile	44,7923
GLENMARK PHARMACEUTICALS LTD.	Farmacéutico	México, Perú, Colombia	31,7615
INTAS PHARMACEUTICALS LTD	Farmacéutico	México, Perú	14,7298
ALKEM LABORATORIES LIMITED	Farmacéutico	Chile, Colombia	12,6
CAMLIN FINE SCIENCES LTD	Alimentos	México	8,4332
EID PARRY (INDIA) LTD	Alimentos	Chile	5,3928
ROHA DYECHEM PVT. LTD.	Alimentos	México	4,6
SYMPHONY LTD	Maquinaria y equipo	México	4,42
UMW DONGSHIN MOTECH PRIVATE LIMITED	Autos	México	4,3636
BILL FORGE PVT LTD	Partes y piezas para autos	México	4,29
UPKAR MINING PRIVATE LIMITED	Minería	Perú	3,567
INFOSYS TECHNOLOGIES LTD.	Software y servicios IT	México	1,9384
AXIS CLINICALS LTD	Farmacéutico	México	1,685
MSN LABORATORIES PRIVATE LIMITED	Farmacéutico	Colombia, Perú, Chile, México	1,55

Nota: elaboración propia con base en datos del RBI (2012-2019).

El sexto hallazgo permite afirmar que, aunque la pandemia del coronavirus ha frenado la inversión india a los países de la Alianza del Pacífico, para el mes de septiembre de 2020 se observó la reactivación de los flujos (ver Figura 7). Así, en los primeros tres meses del año en promedio los indios estaban invirtiendo unos 4,7 millones de dólares, cifra que baja a 0 en abril y a menos de medio millón en los meses de mayo y junio. De hecho, el monto en estos dos meses corresponde solo la empresa ONGC Videsh Limited en Colombia. Luego, en julio, comienzan a llegar nuevos flujos por parte de JSW Steel Ltd hacia Chile. Para septiembre,

RBI reporta una inversión total de 5,5 millones, con una participación a destacar de 1,8 millones del sector farmacéutico. En este mes, las empresas Aarati Drugs, Caplin Point Laboratories, Emcure Pharmaceuticals y Glenmark Pharmaceuticals, invirtieron en Chile, Colombia y Perú.

Figura 7. Efecto de la pandemia COVID-19 en la inversión india a AP



Nota: Elaboración propia con base en datos del RBI (2012-2019).

Por último, los datos permiten concluir que en la Alianza del Pacífico los inversionistas prefieren la inversión tipo *Joint Venture* (JV), a la subsidiaria de propiedad absoluta, o *wholly owned subsidiary*. Ello se ve reflejado en que, de los 479 registros de inversiones hechas en la Alianza del Pacífico, el 58% corresponden al primer tipo y 42% al segundo. En Latinoamérica la proporción cambia a 31% y 69% en su orden. En los JV, alianzas entre dos o más empresas para un determinado proyecto, se generan beneficios para ambas partes. La contraparte local accede a mayores flujos de capital, tecnología y conocimiento; mientras la extranjera obtiene de sus socios acceso a clientes, proveedores y conocimiento de variables de mercado y gestión en el país receptor (Gilstein, 2018). Se destacan por preferir este tipo de inversión las compañías ONGC Videsh Ltd, asociación estratégica por constituir no solo la unión de capitales sino de culturas de negocios de la China y la India (Pinto, 2016), Caplin Point Laboratories, Glenmark Pharmaceuticals, Accutest Research Laboratories India Private Limited y JSW Steel Ltd.

4. Variables que pueden incidir en la emisión y atracción de inversión india

4.1 Variables de salida de la IED india

Tal como lo plantean Caro et al. (2020), en el capítulo que desarrolló el modelo econométrico del trabajo de investigación conjunto entre la Universidad Externado de Colombia y ProColombia:

[...] es necesario el estudio de variables macroeconómicas y mesoeconómicas, con las que se logra consolidar la promoción de inversión a través de políticas públicas. Así los países receptores pueden diseñar engranajes institucionales que garanticen la viabilidad de los proyectos de inversión, la mejora en la infraestructura, el incremento del capital logístico y el capital intelectual. (p. 290)

Las ventajas de propiedad, localización e internalización, aspectos que tradicionalmente caracterizan la movilización del capital de las multinacionales, pueden no tener el grado de incidencia que motiva la salida o llegada de inversiones de las nuevas multinacionales o de economías emergentes dado que ellas “no siempre cuentan con un amplio conjunto de tales ventajas de propiedad, y no tienen la misma base tecnológica que las empresas de economías más desarrolladas, lo que lleva a plantearse nuevos argumentos que resulten ser convincentes en la explicación de su salida al exterior vía IED” (Álvarez & Torrecillas, 2013, p. 34).

El análisis empírico de las variables de emisión y atracción de IED desde India se corrió sobre un panel de datos conformado por observaciones a lo largo de 19 años (2000-2018) de India, compuesto por las 13 variables en concordancia con hipótesis planteadas previamente. Sobre las variables de salida, los resultados en la estimación de la muestra permitieron observar que en el caso de India la variable facilidad para acceder a financiación es significativa en la decisión, dadas las dificultades que enfrentan localmente por el costo del capital. La variable relacionada con debilidades y/o fortalezas institucionales observada desde la lente del Índice de Libertad Económica y traducida en debilidades en la integridad del gobierno, libertad monetaria, salud fiscal, derechos de propiedad, libertad financiera y libertad comercial, tiene correlación con la salida de IED.

El tema de la absorción de conocimiento es significativo, lo que explica los flujos de inversión hacia países desarrollados. Por su experiencia, las empresas indias en sectores como el farmacéutico, el automotor o el de TIC, encuentran más favorable acceder al conocimiento fuera y mediante alianzas o procesos de expansión orgánica. Sin embargo, no resultó ser significativo el gasto en investiga-

ción y desarrollo (I+D) de India, como incentivo de salida. Es posible que el tamaño del mercado indio, de sus sectores y por ende de sus necesidades en materia de innovación, investigación y desarrollo prioriza los flujos de inversión interna.

En cuanto a las variables relacionadas con formación de la población, no resultó ser significativa para la salida de IED desde la India, esa demanda varía de sector a sector. En cambio, el costo de la mano de obra afecta positivamente la salida de IED. Este resultado indica que entre los motivos de las empresas para invertir en el exterior se encuentra el acceso a unos niveles menores de costes laborales derivados de esquemas de contratación flexibles que faciliten no solamente la movilización de capital sino las alianzas estratégicas. Se observa que la inversión en infraestructura aproximada por la formación bruta de capital es significativa para la emisión de IED. El indicador de exportaciones de alta tecnología es significativo, posiblemente, dado su interés por fortalecer su posición como fabricante mundial, vinculado con la integración a cadenas globales de valor en aquellas industrias con mayor contenido tecnológico (Caro et al., 2020). Contar con un sistema financiero robusto, con facilidades en la financiación de capital, con infraestructura para la atención de los sectores, cada uno con sus especificidades, son aspectos que deben incluirse por parte de las API de AP, en el análisis de mercados emergentes y de India, al momento de priorizar y elaborar las listas cortas de empresas en las estrategias de potencialidades de atracción *nearshoring*.

4.2 Variables de atracción de inversión india a los países de AP

Para establecer las variables o condiciones que las empresas indias buscan al momento de decidir el país en el cual van a invertir, el modelo utilizó un panel de datos balanceado, con 10 países, 19 años de registros por cada país (2000-2018), y 13 variables, para un total de 2.470 datos. Los países objeto de estudio son receptores de inversión proveniente de India de varios continentes. De otra parte, se ajustó un modelo lineal múltiple de efectos aleatorios para datos tipo panel. Este modelo incluye la variable gravedad del comercio (GRA) respecto a India, calculada como el producto de los PIB dividido por la distancia respecto a India. Es importante reivindicar la bondad de ajuste del modelo, ya que es excepcionalmente alta, con un coeficiente de determinación de 75% (Caro et al., 2020).

Los principales hallazgos demuestran que entre más alta la calificación en integración cultural, como componente de la globalización, más alta la atracción de inversión extranjera directa. Así, la variable distancia e integración cultural son críticamente importante para la atracción de IED desde India. De aquí la reiterada insistencia de quienes estudian las relaciones India-América Latina sobre la necesidad de cerrar brechas en materia de conocimiento. La distancia geográfica se trabajó con el modelo de gravedad, la atracción de IED tiene una alta correlación

positiva con la gravedad. Por lo tanto, la probabilidad de que India aumente su inversión en países con mayor distancia se diluye, pero si se diseñan estrategias de atracción que hagan visibles efectos radiales, como el servir de plataforma para acceder a mercados de interés para incrementar la producción y las exportaciones, India puede optar por movilizar el capital.

La estabilidad política determinada por la firmeza de los regímenes democráticos no resultó altamente correlacionada. Los inversionistas indios no son aversos al riesgo. En general, a las empresas multinacionales de países en desarrollo les interesan más las posibles alianzas estratégicas que se puedan establecer con las empresas del país receptor, el efecto radial —aprovechamiento de acuerdos de integración, los incentivos comerciales, logísticos, cambiarios y tributarios, de la prevalencia de un determinado sistema político—, de ahí la presencia de empresas indias en Venezuela, en países africanos con deficiencias institucionales evidentes y en la propia China.

Por último, variables como el indicador de concentración de comercio, la tasa de protección arancelaria NMF y el coeficiente de variación de la tasa arancelarias (NMF) resultaron tener una alta correlación con el comportamiento de la atracción de inversión extranjera directa; es decir, resultados por encima de 0,18 implican que las exportaciones dependen de pocos productos al interior del portafolio. Se demuestra que la mayor especialización en el comercio aumentará la probabilidad de atraer inversión de las empresas indias, particularmente de base tecnológica, así como la menor prevalencia de barreras arancelarias.

Precisamente estos hallazgos justifican con mayor fuerza la necesidad urgente de un diálogo político al más alto nivel entre los países de AP e India. La relación debe trabajarse en dos niveles ligados estrechamente con los intereses de las partes y, especialmente, de India en los territorios de la Alianza Pacífico. De un lado AP está en mora de solicitar a India grados de reciprocidad efectiva en su política de integración comercial, su estrategia ofensiva/defensiva, mediante la cual demanda reducción de barreras de acceso para sus bienes y servicios, contrasta con su actitud defensiva al negociar el acceso de bienes y servicios de los países de la AP a su territorio. Las empresas indias quieren llegar, pero ¿cuáles son los intereses mutuos y las estrategias para alcanzarlos? El comercio compensado debe ser parte de la agenda entre India y AP. También, hay que aclarar si la especialización que busca fomentar la AP se refiere al desarrollo de actividades productivas que incorporen valor agregado, que signifiquen para la región mejores posiciones para sus industrias en las cadenas globales de valor, mediante la transformación sustancial de materias primas, la innovación y transferencia tecnológica. Es mediante alianzas productivas como las inversiones indias impactarían positivamente la región, atendiendo intereses mutuos. Los hallazgos del modelo necesariamente pueden orientar a las API sobre su trabajo de atracción, pero los

datos reclaman una posición acorde con los nuevos tiempos del comercio global, la necesidad de ahondar en compromisos recíprocos de acceso y distribución del bienestar.

5. Pertinencia de las estrategias de atracción de inversión al interior de la AP

El profesor Edgar Vieira (2015), en el capítulo titulado *La Alianza del Pacífico, integración profunda ¿hasta qué grado?*, describe el manejo pragmático de los países miembros para el avance en temas estratégicos que, por su carácter transversal, demandan la elaboración de planes de trabajo para acciones conjuntas que respondan a una hoja de ruta sobre prioridades en el relacionamiento internacional. Es el caso de las acciones de promoción de exportaciones, de inversiones y de destinos turísticos a cargo del Grupo Técnico de Agencias de Promoción de AP. Desde 2012 y 2014, respectivamente, esta instancia ha sido la responsable de coordinar cientos de acciones de promoción y atracción entre los cuatro países, en las que fortalecer los lazos de integración económica al interior del grupo y con terceros, al igual que consolidar su visibilidad como mercado objetivo y socio estratégico han sido objetivos fundamentales.

La planificación y la construcción de hojas de ruta anuales lideradas por el país que en su momento detenta la presidencia pro tempore, han implicado durante estos años un esfuerzo inmenso de construcción de consensos que abarcan desde la definición de temas y mercados a los que el grupo debe dar prioridad, hasta las formas de financiación de cada actividad de promoción y de visibilización. En ese contexto de complejidad organizacional y administrativa de un aparato regional flexible, son críticos para el éxito y continuidad de la iniciativa la voluntad política de las partes para lograr consensos, y para comprometer recursos humanos, técnicos y económicos, así como su disposición para ceder espacios individuales que den paso a actuaciones como bloque (API, 2020). Ciertamente, esos compromisos no solo son fundamentales para alcanzar los objetivos del Grupo Técnico, sino las aspiraciones mayores de la AP de ser el grupo regional latinoamericano, democráticamente más sólido, abierto a la integración efectiva y que mira consistentemente al Asia.

Para los miembros es claro que la propuesta de hoja de ruta que elabora la API que va a ejercer la presidencia pro tempore, tendrá una marca, un énfasis que refleje los intereses de ese país en materia de política económica interna y política económica internacional. Por lo que es ya costumbre que, durante la preparación de la propuesta, esa agencia se asegure de involucrar a los jefes de sus representaciones en los países del grupo, de manera que al presentarla a los miembros el plan y buscar el consenso, los intereses de todos se vean reflejados. La confianza

entre los representantes de los cuatro estados en el marco del Grupo Técnico y su compromiso político con la hoja de ruta que se acuerde, son aspectos vitales. Durante los debates, algunos proyectos deben reconsiderarse, bien porque su implementación no logró niveles de madurez relevantes, caso de las oficinas internacionales de promoción conjunta, bien porque la política de atracción de inversión cambió en alguno de los Estados y exige de los miembros de la AP un proceso de asimilación y ajuste, como el caso reciente de México al decidir la desaparición de ProMéxico y entregar la función a la Secretaría de Economía; o fundamentalmente, porque las diferencias en los modelos de atracción y promoción de cada agencia o Estado varían dependiendo de la estructura productiva de sus economías, de los objetivos en materia de diversificación de la oferta exportable y de sus prioridades de política económica interna.

ProColombia durante la pandemia, reorientó toda su fuerza institucional a articular esfuerzos con el Gobierno Nacional en su intención de reactivar la economía, para lo cual trabaja sobre dos herramientas. La primera, la identificación de oportunidades bajo el esquema de *nearshoring*, lo que ha demandado de la agencia en todos los niveles, identificar tendencias en la demanda y profundizar en el estudio del tejido productivo nacional, de manera tal que la segmentación permita identificar los eslabones de las cadenas de valor que cuentan con la capacidad de atraer empresas que buscan relocalizarse según la demanda. La segunda, en la consolidación de un portafolio de megaproyectos con alto impacto en las regiones, en la generación de empleo y en la diversificación de la oferta exportable que pueda ofrecerse de manera efectiva y competitiva a socios potenciales. ProColombia, que en el marco de AP trabaja en los tres vectores, exportaciones, inversiones y turismo, asumirá la Presidencia pro tempore en 2021. La propuesta de ruta de Colombia para su periodo se viene estructurando desde el mes de mayo y seguramente tendrá un fuerte énfasis en estrategias de reactivación económica (Representante, 2020).

Con la desaparición de ProMéxico en 2019, las Secretarías de Economía y Relaciones Internacionales asumieron el mandato, para lo cual trabajaron en la reorientación de un plan de atracción de inversión hacia ese país, focalizando su esfuerzo en lograr la vinculación de la industria mexicana a cadenas globales de valor. También en propender por mayor contenido nacional en las exportaciones y lograr la internacionalización de sus PYME con mayor determinación. El ajuste al nuevo esquema no sólo implicó cambios institucionales al interior de México, también demandó esfuerzos de ajuste en la coordinación y ejecución de los planes de acción de la AP, al contar ahora con un miembro que no tiene una API con niveles de independencia del gobierno nacional o con una infraestructura institucional dedicada exclusivamente a la tarea y con presupuesto propio. Ahora la contraparte es una dependencia que hace parte del gabinete ministerial, dedica-

da a gestionar el mandato en coordinación con otras instancias como la Secretaría de Relaciones Exteriores y el Consejo de Promoción Turística.

Por su parte, Perú cuenta con una estrategia de atracción de inversión liderada por Pro Inversión Perú, dedicada a la atracción de IED para proyectos de infraestructura y servicios públicos, portafolio que recientemente se ha enriquecido con proyectos de inversión público-privada, no cuenta con oficinas internacionales, ni es la instancia activa en el marco de AP. Promperú, la Comisión de Promoción para la Exportación y el Turismo es la contraparte institucional en ese escenario Regional. InvestChile, que junto con ProColombia fue calificada como la API con mejores estrategias de atracción de inversión, clasifica la suya como una política activa orientada a la consecución de inversiones de calidad. También prioriza en su actividad los sectores de servicios, tecnología y equipamiento mineros, industria alimentaria, turismo sustentable, energías renovables y servicios globales. ProChile y Sernatur son parte institucional activa en el marco de la AP.

En ese contexto institucional que enmarca la actividad del Grupo Técnico de las API de AP, las rutas anuales que se acuerden deberán buscar compatibilizar las directrices presidenciales suscritas en la Visión Estratégica de AP 2030 (Alianza del Pacífico, 2018) con las necesidades de los mercados ante la crisis económica que deja como herencia el COVID-19 en la región. Entonces, ¿cuáles acciones pueden lograr consensuar los intereses de las API de AP en lo concerniente a la atracción de flujos de inversión hacia la región, sin reñir con los intereses o prioridades de cada país? Aquí se mencionan tres como primordiales.

La primera, la región enfrenta falencias en materia de conectividad y en ese ámbito el acuerdo sobre los corredores económicos de diverso tipo, viales, férreos, digitales, energéticos, aéreos, logísticos, que servirán de conectores y articuladores entre los cuatro países, es un paso fundamental. La propuesta china de la Franja y la Ruta (BRI por su sigla en inglés), que esencialmente es Euroasiática, así como los corredores que construye India para acercarse al Sudeste Asiático y aquellos que los países del Cáucaso ponen en marcha para transportar sus recursos naturales a Europa, son ejemplo del tipo de estrategias que los grupos regionales en el mundo están priorizando al momento de definir sus esfuerzos en torno a la gestión de IED. La renovación de sus mapas conectográficos define o no su grado de integración (Caro, 2020). Los corredores son megaproyectos que encajan perfectamente en la estrategia de atracción de inversión de países como Colombia, México, Perú y Chile, y que demandan un grado de compromiso en su análisis para tener claras las necesidades que deben priorizarse a corto, mediano y largo plazo, y así planear su construcción. Esos corredores se relacionan con varios de los objetivos de la Visión 2030, ya que implican la integración de las industrias de la AP a cadenas globales de valor, la especialización de segmentos industriales, la organización de proveedores; es decir, de PYMES regionales, la

oferta de esquemas modernos y seguros de financiamiento. La contraparte natural de Alianza Pacífico en este esfuerzo es Asia, el continente que en buena medida explica su creación y, en este empeño, la selección de socios estratégicos debe ser inteligente. ¿Qué demanda la Alianza?, ¿qué hay más allá de la oferta china?, ¿quiénes ofrecen ser socios?, y ¿en qué condiciones lo ofrecen?

Según el estudio realizado por la Universidad Externado de Colombia y ProColombia (Caro et al., 2020), doce son los segmentos en Colombia que pueden verse beneficiados por flujos de inversión indios. Entre ellos, sectores que tienen estrecha relación con la construcción de corredores económicos funcionales y que no son ajenos a la AP: los de TIC, los de generación de energías limpias, los sectores de movilidad como el automotor, el aeroespacial o el de astilleros, desarrollos para la modernización de las industrias agrícolas y de alimentos. En todos ellos, India cuenta con grupos empresariales reconocidos mundialmente y en Latinoamérica, algunos de los cuales están considerando opciones de relocalización en su propia estrategia de *nearshoring* después del surgimiento de la pandemia, con el fin de asegurar la proveeduría y atención de sus mercados estratégicos en la zona: Estados Unidos, Canadá, Brasil, México. Además, ya se encuentran en el subcontinente empresas indias de infraestructura dura que están apostando por su participación en megaproyectos estratégicos. Definir los corredores físicos y tecnológicos que son prioritarios para competir en el nuevo escenario económico y lograr la reactivación económica del bloque es fundamental, pero sobre todo estratégico.

La segunda acción es la inclusión de grandes grupos poblacionales a través del desarrollo de servicios esenciales de salud y educación. El COVID-19 alertó a los países en el mundo sobre la robustez efectiva de sus sistemas de salud, encontrando la mayoría de ellos, particularmente en economías como las latinoamericanas, debilidades en cobertura, acceso a medicamentos a precios justos, en acceso a tecnologías, dispositivos médicos avanzados y asequibles, así como en la existencia de mecanismos preventivos de salud. De forma paralela, la pandemia desató en los países asiáticos, y particularmente en India como potencia global en la producción de genéricos y tecnologías, el desarrollo y la producción de bienes y servicios en este sector que pudieran solventar tales falencias no sólo en su enorme mercado interno, sino también en aquellos en los que sus multinacionales ya estaban presentes. En países de Centroamérica y Suramérica las farmacéuticas indias se han aliado con empresas de tecnologías de información y de producción de dispositivos médicos para atender demandas latinoamericanas en tales segmentos. Una visión de bloque, como el de la AP, que impulse corredores en salud entre los cuatro países, a través de los cuales se consiga el desarrollo de la salud preventiva con tecnologías de vanguardia, la producción de medicamentos genéricos, materias primas y dispositivos médicos al interior de los países de la Alianza del Pacífico, lograría captar el interés de socios estratégicos entre

las nuevas multinacionales indias. Integrar los esfuerzos de la AP en materia de formación de capital humano es una necesidad sobre la cual se viene trabajando con relativo éxito. Los desarrollos satelitales para cobertura educacional y de TIC en procesos de formación en India, incorporados por sus universidades y centros de excelencia, son referentes que están ahí para estudiarse.

Por último, la tercera acción es la transición a energías limpias en los segmentos relacionados con movilidad, algo que ya es una realidad global. Para el efecto, la reposición del parque automotor tanto en vehículos como en transporte de carga y personas se produce a diferentes ritmos en todas las latitudes y en los países de la AP, con tres variables que pensadas estratégicamente deberían jugar a su favor: Chile, es uno de los mayores productores de litio y reservas significativas se han encontrado en el sur del Perú, siendo el litio la materia prima para las baterías de vehículos eléctricos. México es uno de los nodos mundiales de producción de vehículos, junto con Estados Unidos, China y Europa. Aunque el hecho de ser China el mayor productor de dichas baterías restaba competitividad a la posibilidad agregación de valor a la producción de litio en los países latinoamericanos, la guerra comercial entre China y Estados Unidos, y las estrategias de *reshoring* y *nearshoring* en el mundo, llevan a buscar la relocalización de las empresas productoras de tales baterías, de producción de vehículos eléctricos, de la infraestructura requerida para su mantenimiento y carga y de partes y piezas.

AP cuenta con Chile, el mayor productor de litio del mundo, y con México, uno de los centros globales de producción y exportación de vehículos. Por su parte, India consolida su posición en el sector manufacturero como el octavo productor y exportador de vehículos del mundo. Sumado a que ese país es hoy un referente en la normativa más exigente para la producción limpia en vehículos. Algunas de sus empresas emblemáticas ya invierten en Europa en el desarrollo de vehículos eléctricos y de infraestructura, al tiempo que otras han hecho alianza con países en Latinoamérica como Argentina y Bolivia para la explotación del oro blanco. Entonces, es viable una estrategia planificada de la AP que busque la utilización eficiente de sus recursos naturales en el desarrollo de sectores con mayor valor agregado con base en flujos de IED capaz de generar derrames, siempre que la voluntad política y empresarial de los países AP se haga evidente, al abrir espacios a otros jugadores del sector metalmeccánico y automotor, como las empresas indias de vehículos, motocicletas, bicicletas y vehículos de carga, interesadas en la conformación de un corredor industrial en asociación con los países de la Alianza del Pacífico.

6. Conclusión

Lo primero que destaca este capítulo es la existencia de un vacío en la formación de conocimiento relacionado con la labor de las API, en especial en lo

concerniente a la priorización de países en desarrollo y sus EMN, nuevos actores que rompen con paradigmas considerados como tradicionales (Dunning, 2001). Tal es el caso de India, cuyas empresas empezaron sus procesos de internacionalización desde épocas preindependentistas. Contrario a lo que afirman los teóricos tradicionales, nuevos hallazgos sugieren que los empresarios indios invierten su capital en el extranjero con el fin de dinamizar sus actividades productivas, salieron antes y a la par de la llegada de IED al país asiático y no son aversos al riesgo, al posicionarse tanto en países desarrollados como de similar desarrollo.

Luego, a pesar de que las relaciones comerciales y de inversión entre India y AP van en aumento, al comparar la cuantía con otras latitudes, la región sigue rezagada. Ante un panorama en recuperación de los estragos económicos de la pandemia, la AP debe priorizar la profundización de su relación con India, jugando las API un papel fundamental, en especial, para vender a México, Colombia, Perú y Chile como un mercado ampliado esencial a los procesos de *nearshoring* que emprenden las empresas indias en el continente.

De este modo, habrá que sacar provecho de la preferencia hacia las inversiones tipo *joint venture*, que diferencia a los países de AP del resto del subcontinente. Lo cierto es que estas alianzas conllevan beneficios relacionados con acceso a capital, generación de empleo y transferencia de tecnología y conocimiento. Así, este capítulo sugiere que las API se concentren en la atracción de sectores claves como el farmacéutico, el de astilleros y aeroespacial, agroindustria, el automotor enfocado en energías limpias y en TIC, pero también en sectores de alto impacto como la infraestructura dura; es decir, corredores económicos funcionales y digitales. Lo anterior permitiría, estrechar los lazos con uno de los tres socios más importantes del Asia, y generar, a través de la inversión, oportunidades de inclusión a los pueblos de la Alianza del Pacífico.

Por último, el análisis empírico realizado en el proyecto de investigación conjunto entre la Universidad Externado de Colombia y ProColombia, en lo concerniente a las variables de emisión y atracción de IED desde India, hace un aporte específico que ha de ser tomado en cuenta por las API. Por un lado, los resultados en cuanto a los incentivos de los empresarios indios para internacionalizarse sugieren que, al promocionar los países de la AP como destinos atractivos para la IED, las acciones se deben enfocar en mostrar las posibilidades para el acceso a financiamiento, las facilidades en infraestructura física – como puertos y zonas francas-, el desarrollo de nuevos productos con alto valor agregado tecnológico, destacar la estabilidad macroeconómica y regulatoria en la que se destaca la AP por encima de otras asociaciones de la región, así como bajos costos laborales y flexibilidad en la contratación. Otros factores que inciden se relacionan con bajos aranceles y la especialización de las exportaciones en unos pocos productos.

Por otro lado, las variables de atracción proponen a las API enfocarse en derribar las barreras culturales con países distantes. Lo cierto es que entre la mayoría de los países de América Latina e India perduran aún dudas, estereotipos y escepticismos que impiden el establecimiento de relaciones comerciales y de inversión. En consecuencia, emerge una labor imperativa para que la academia, los departamentos de inteligencia de las API y el sector privado determinen los saberes prácticos que permitan un mejor acercamiento e interacción entre agencias, empresarios y gobiernos.

Lo que aquí se propone requiere del involucramiento de diversos actores, en diferentes niveles, y con un compromiso real que incentive la llegada de inversores desde países emergentes, que reduzcan la dependencia de los socios tradicionales y equilibre la relación de AP con China. La propuesta de ruta para el periodo 2021-2022, que Colombia como nuevo presidente del Comité Técnico de AP presente a sus pares, se vuelve crucial en la proyección de la alianza en el mercado interregional y hacia el Asia Pacífico después de la pandemia.

La actuación como bloque para sacar adelante el portafolio de proyectos que seguramente propondrá Colombia como parte de su estrategia durante el periodo, debe incluir la definición de las cadenas globales a las que pueden vincularse, además de los corredores económicos estratégicos que deben conformarse y construirse para dinamizar las industrias y favorecer la inclusión de sus sociedades. Movilidad, salud y conectividad son los aspectos fundamentales de una ruta vanguardista y de proyección en la aspiración integradora a 2030.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (2018). *Alianza del Pacífico Proyección 2030*. <https://alianza-pacifico.net/documentos-alianza-del-pacifico-proyeccion-2030/>
- Alianza del Pacífico. (S. F.). *¿Qué es la Alianza del Pacífico?* <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>
- ANDI. (s.f.). *Enlogística*. <http://www.andi.com.co/Uploads/Paola%20Buend%C3%ADa.pdf>
- API. (5 de noviembre de 2020). La Ruta de las API en la AP. (S. C. Vargas, Entrevistador)
- Babatunde, K., Oyeniran, W., David, O. & Ibrahim, W. (2013). Nigerian Investment Promotion Commission and Foreign Direct Investment in Nigeria. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 2(9), 24-35. doi:10.12816/0001229
- Banco Mundial. (2020a). *Doing Business*. World Bank Group.
- Banco Mundial. (2020b). *Indicadores*. <https://datos.bancomundial.org/indicador?tab=all>

- Bhargavi, J. (2016). *Outward Direct Foreign Direct Investment from India, measurement, analysis and policy options. (Tesis de doctorado, S.N.D.T. Women's University, Mumbai.* <https://shodhganga.inflibnet.ac.in/handle/10603/86686>
- Caro, S. (2020). *Economic Corridors in Asia Paradigms of Integration? A reflection for Latin America.* Universidad Externado de Colombia.
- Caro, S., Restrepo, C., Trejos, F., Martínez, M., Arévalo, K., Bruszies, C., Herrera, F., Osorio, F., Sosa, J., Manrique, H., Castillo, A., Castro, L., Gómez, L., Sánchez, J., & Seshasayee, H. (2020). *Inversión Extranjera Directa (IED) de India en Colombia Convenio Universidad Externado de Colombia-ProColombia.* Universidad Externado de Colombia & ProColombia.
- Chakrabarty, M. (2018). Indian Investments in Africa: Scale, Trends, and Policy Recommendations. *Occasional Papers ORF 142*, 1-62. <https://www.orfonline.org/research/indian-investment-africa-scale-trends-and-policy-recommendations/>
- Chaudhry, D., Tomar, P., & Joshi, P. (2018). *Deconstructing Indian Overseas Foreign Direct Investments: Historical & Contemporary Trends.* Oxfam Discussion Papers. https://icrier.org/pdf/Deconstructing_Indian_Overseas_FDI.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2019). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe.* Naciones Unidas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44697-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2019>
- Dunning, J. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173-190. doi:10.1080/13571510110051441
- Galán, J. (s. f.). *Economipedia.* Obtenido de Índice Herfindahl-Hirschman (IHH): <https://economipedia.com/definiciones/indice-herfindahl-hirschman.html>
- Georgeta, I. (2015). Investment Promotion Tools and their Contribution in Attracting Foreign Direct Investments. *Knowledge-Horizons Economics*, 7(2), 15-21.
- Gilstein, J. (2018). Joint venture (JV). *Salem Press Encyclopedia.*
- Habib, I. (2013). *The Agrarian System of Mughal India: 1556-1707.* Oxford India Perennials Series.
- Heritage Foundation. (2020). *About The Index.* <https://www.heritage.org/index/about>
- Knoerich, J. (2019). Re-orienting the paradigm: path dependence in FDI theory and the emerging multinationals. *International Journal of Emerging Market*, 14 (1), 51-69. doi:10.1108/IJoEM-04-2017-0123

- Mijiyawa, A. G. (2016). Does Foreign Direct Investment Promote Exports? Evidence from African Countries. *The World Economy*, 40(9), 1934-1957. doi:doi.org/10.1111/twec.12465
- Miller, T., Kim, A., Roberts, J., & Tyrrel, P. (2020). *Highlights of the 2020 Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation.
- Pant, H., & Sharma, Y. (21 de septiembre de 2017). *India and Latin America: Where ignorance is not bliss*. <https://www.orfonline.org/research/india-and-latin-america-where-ignorance-is-not-bliss/>
- Pinto, J. (2016). Mansarovar: ejemplo de convergencia cultural. En E. Montoya, & C. Silva, *10 años de crecimiento Una historia de éxito* (págs. 21-24). Mansarovar Energy.
- Prado, J. P. & Velazquez. (2016). La Alianza del Pacífico: comercio y cooperación al servicio de la integración. *Revista Digital*.
- Procolombia. (16 de Julio de 2020). Procolombia, Inversiones. El nearshoring como una oportunidad para Colombia en la “nueva” normalidad. <https://procolombia.co/noticias/covid-19/el-nearshoring-como-una-oportunidad-para-colombia-en-la-nueva-normalidad>
- Rajan, R. H. (2010). India as a source of outward foreign direct investment. *Oxford Development Studies*, 497-518.
- Redacción El Tiempo. (5 de marzo de 2015). India, interesada en TLC con Colombia. *El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/DR-908643>
- Redacción Gestión. (25 de mayo de 2020). Negociaciones para TLC Perú-India avanzan pese a restricciones por COVID. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/negociaciones-para-tlc-peru-india-avanzan-pese-a-restricciones-por-covid-noticia/>
- Representante de Agencia. (5 de noviembre de 2020). La Ruta de las API en la AP. (S. C. Vargas, Entrevistador)
- Roy, T. (2006). *The Economic History of India 1857-1947*. Oxford University Press.
- Trade Promotion Council of India. (16 de April de 2019). *TPC.in*. Obtenido de TPC Trade Promotion Council of India: <https://www.tpci.in/indiabusiness-trade/blogs/country-profile-mexico-2/>
- TradeMap. (2020). *TradeMap*. <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Tremolada, E. (2014). ¿La Alianza del Pacífico facilita la inserción de Colombia en la región Asia-Pacífico? *Papel Político*, 19(2), 721-755.
- Vargas-Alzate, L. (2019). La Alianza del Pacífico como elemento catalizador para la cooperación: una revisión desde la óptica del Sur Global. *OASIS*, 29, 175-196.
- Vieira, E. (2015). La Alianza del Pacífico, integración profunda ¿hasta qué grado? En I. Rodríguez Aranda, & E. Vieira Posada, *Perspectivas y oportunidades de la Alianza del Pacífico* (págs. 22-26). CEGLI.
- Viswanathan, R. (2 de junio de 2015). The Pacific Alliance & India. *Gateway House*. <https://www.gatewayhouse.in/the-pacific-alliance-india/>

- Volpe, C., & Sztajerowska, M. (2019). *Cómo armar el rompecabezas de la promoción de inversiones: Un mapeo de las agencias de promoción de inversiones en América Latina y el Caribe y en los países de la OCDE*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Zhang, K. (2007). Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America. *Contemporary Economy Policy*, 175-185. doi:10.1111/j.1465-7287.2001.tb00059.x

An aerial photograph of the Argentine Congress building in Buenos Aires at sunset. The building's iconic green copper dome is the central focus, surrounded by a dense urban landscape of various apartment buildings. The sky is a vibrant orange and yellow, with a bright streak of light or a comet tail visible in the upper left. The overall scene is bathed in the warm, golden light of the setting sun.

Capítulo 6

La estrategia comercial de Argentina hacia India: Objetivos, acciones y resultados

Paola Andrea Baroni

1. Introducción

La región asiática no fue prioridad en la política exterior argentina debido a la distancia geográfica, cultural y política. Dicha región cobró notoriedad a partir de la década de 1980, cuando un grupo de países comenzaron su emergencia a nivel mundial (Russell, 2010). En la presidencia de Raúl Alfonsín se observan mayores impulsos hacia Asia, motivados, principalmente, por razones económicas —la necesidad de alternativas de financiamiento externo—, y políticas, tendientes al fortalecimiento del nuevo gobierno democrático (Rubiolo y Baroni, 2014). De acuerdo con Cardozo (2008), las vinculaciones con los países asiáticos se han visto limitadas, en la mayoría de los casos y durante el siglo XX, al aspecto económico-comercial.

En la actualidad, Asia se posiciona como una alternativa para la diversificación de socios comerciales y para una inserción internacional más autónoma de los Estados intermedios como Argentina. Uno de los elementos centrales de la relación entre el país sudamericano y los países asiáticos ha sido la complementariedad económica (inter-industrial): la exportación de productos agroalimentarios y materias primas, y la importación de manufacturas de tecnología media y alta. Cardozo (2008) agrega que la región adquirió de forma gradual relevancia en la agenda externa, en especial, dentro de la dimensión comercial, y diversos factores convirtieron a China en el centro de atención de la política exterior argentina —desde 2010 es el segundo socio comercial— (United Nations Comtrade - UN Comtrade, 2020), relegando a India y a los países del Sudeste Asiático (SEA).

Los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández dieron prioridad al diálogo e intercambio con los Estados asiáticos, con el objetivo de fortalecer la relación con una región de importancia estratégica —económica y política—, a nivel mundial (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2004). La política exterior hacia Asia tuvo

un fuerte tinte económico-comercial. Para Zelicovich (2012), se buscó la diversificación, y la inserción internacional en términos de comercio exterior e inversiones. La vinculación se orientó, entonces, hacia aquellos Estados con un perfil comercial complementario, y la política hacia la India buscó inscribirse en esta lógica.

Por su parte, el gobierno de Mauricio Macri presenta como eje la idea de volver al mundo —en términos occidentales—, y generar una inserción internacional inteligente, buscando diferenciarse del gobierno anterior. Se planteó ampliar y diversificar la política exterior, profundizando vínculos con los países del BRICS, Medio Oriente y Asia. Se observa una política exterior con un fuerte componente económico, y una visión pragmática de los socios y las oportunidades de inserción (Zelicovich, 2018). Bajo esta perspectiva, se generan diversas reuniones con India y se gesta la visita oficial, en febrero de 2019, al país surasiático.

La relevancia del tema es que en un contexto de *orientalización* del poder (Rachman, 2017), es necesario que los Estados den un lugar prioritario en su agenda externa a la región asiática. En el caso argentino, se convirtió en un imperativo para un país en desarrollo y en búsqueda de diversificación. Respecto a India, la dimensión económica-comercial es la que ha primado en las relaciones, observándose un significativo incremento del comercio: pasó de 728.549 millones de dólares en 2004 a 2.964.565 millones en 2019 (UN Comtrade, 2020).

India tiene un amplio potencial como socio comercial debido a la complementariedad económica, el crecimiento poblacional y de su poder adquisitivo, y su constante crecimiento económico. Asimismo, las inversiones indias no sólo se enfocan en los sectores extractivos, sino que se expanden hacia sectores como el de la informática y farmacéutica, contribuyendo al desarrollo productivo y a la generación de puestos de trabajo calificados (Ellis, 2015).

Se observa que el comercio y las inversiones recíprocas están por debajo de su potencial, y existe una relación asimétrica a nivel económico y comercial, debido a la diferente dotación de recursos y poder. Para comprender esta situación, el objetivo del capítulo es caracterizar la política comercial externa argentina hacia India a través del análisis de los objetivos, las acciones llevadas a cabo —identificando posibilidades y obstáculos—, y sus resultados. Para llevarlo a cabo se utilizó una metodología cualitativa, de sistematización de fuentes primarias y secundarias, utilizando como técnica el análisis documental y la triangulación de datos.

2. Perspectiva conceptual

La política exterior es una política pública compleja que se ve influida tanto por factores internos como externos. Neak (2008) la define como interméstica, y

está constantemente sometida a perspectivas e intereses diversos. Según Colacrai (2006), es una herramienta; una política pública que se diseña bajo la guía de los intereses nacionales, las necesidades internas y las condiciones provenientes del ámbito externo. Además, se pueden identificar tres dimensiones: la militar-estratégica, la económica-comercial y la política-diplomática, las cuales se aplican tanto al ámbito bilateral como multilateral. Estos elementos permiten una comprensión mayor de los intereses y objetivos de un país respecto a otro.

A su vez, la política exterior responde a la estrategia de inserción internacional de un Estado, la cual puede entenderse como la estrategia de los Estados en su interacción con el sistema internacional en la procura de alcanzar objetivos nacionales predefinidos. La estrategia hace referencia a la elección de las orientaciones y lineamientos de la política exterior respecto a los otros actores del sistema internacional (Lorenzini, 2011).

Desde América Latina se diseñaron conceptos como el de autonomía y márgenes de maniobra internacional para explicar la política exterior entre 1970 y 1990. Las consecuencias de la crisis de 2001 llevaron a los gobiernos kirchneristas a adoptar la perspectiva autonómica de Juan Carlos Puig, planteando que el grado de autonomía en el accionar de un Estado puede aumentar o disminuir según la coyuntura nacional e internacional. Según Simonoff (2010), los gobiernos kirchneristas plantean que, en un mundo globalizado e interdependiente, la autonomía depende de la interrelación de un Estado con el resto del mundo.

Siguiendo con esta lógica, para que un Estado alcance un determinado grado de autonomía, debe contar con recursos de respaldo autonómico, como son la diversificación del comercio exterior y la acumulación de reservas internacionales (Cepeda Ulloa, 1988 como se citó en Tokatlián y Caravajal, 1995). El Estado busca alcanzar mayores márgenes de autonomía a través de la diversificación y de una mejor participación en la economía mundial. Sahni (2011) indica que la diversificación puede ser económica, política o una combinación de ambas. En la dimensión política se busca ampliar los puntos de apoyo desarrollando las relaciones bilaterales, y una participación activa en los foros multilaterales. A nivel económico, contar con un mayor número de socios facilita la reducción de la vulnerabilidad ante cambios externos.

En este sentido, la política comercial externa cumple un rol central ya que comprende los principios, objetivos e instrumentos que contribuyen a las relaciones comerciales con el mundo (Zelicovich, 2012). Esta política contribuye a la inserción externa de un país y debe alinearse con los objetivos de desarrollo económico del mismo. Según Zelicovich (2018), algunos elementos de esta política son los aranceles, las licencias de importación-exportación, las medidas protec-

cionistas —antidumping, cuotas y subsidios—, así como las políticas de promoción de exportaciones y las negociaciones de acuerdos comerciales, entre otros.

La política exterior argentina, durante los gobiernos kirchneristas, estuvo orientada hacia lo económico-comercial. Se buscó activamente la diversificación y la inserción internacional en términos de comercio exterior e inversiones, y la política comercial externa fue el instrumento utilizado para alcanzar los objetivos: intervención en el vínculo estado-mercado; acuerdos comerciales regionales o de preferencias arancelarias; activismo en los organismos internacionales, entre otros. La vinculación se orientó, entonces, hacia aquellos Estados que tenían un perfil comercial complementario, y la región asiática, con sus altas tasas de crecimiento económico, se presentó como la mejor opción (Zelicovich, 2012).

Por su parte, el gobierno de Mauricio Macri deja de lado el concepto de autonomía y se observa, en términos de Russell y Tokatlián (2013), una lógica de la aquiescencia, es decir, aquella lógica que acepta la condición de subordinación del país a las grandes potencias, y que en la vinculación con ellas espera conseguir ventajas materiales y simbólicas (Paikin, 2018). El gobierno planteó la inserción inteligente en el escenario internacional, indicando que:

Inteligente es [...] la inserción que genera oportunidades; una política exterior abierta y centrada en nuestros intereses que —sin condicionantes ideológicos pero comprometida con la democracia, los derechos humanos y el multilateralismo— consolide la presencia de la Argentina en el mundo, capitalice la relación con cada uno de los países en los que exista una oportunidad, multiplique las alternativas para llevar nuestros productos a nuevos mercados y profundice el acceso a los ya conquistados (Faurie, 2018, párr. 3).

Entonces, la inserción inteligente tuvo un tinte pragmático y, como supuesto, expandir los vínculos, evitando la centralización en pocos socios. La política comercial externa implicó pragmatismo respecto a los socios, y ser aperturista respecto a los instrumentos: libre comercio; acuerdos comerciales asimétricos; menor intervención relativa del Estado sobre la operatoria del comercio; exportaciones basadas en ventajas comparativas, entre otras (Zelicovich, 2018).

Bajo esta lógica, la vinculación externa del país se orientó, en un primer momento, hacia el mundo Occidental —Estados Unidos y Europa—, pero no se dejaron de lado los socios no tradicionales —Medio Oriente, SEA, India, China—, hacia los cuales se volcó de forma más intensa en una segunda etapa debido al contexto restrictivo del sistema internacional.

3. La política exterior de los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández hacia India

Las consecuencias de la crisis de 2001 llevaron a Néstor Kirchner a plantear una inserción internacional del país más autónoma. La plataforma de proyección fue casi exclusivamente la región sudamericana, ya que era la opción más plausible (Russell y Tokatlián, 2015). Sin embargo, el crecimiento de la economía mundial desde principios del siglo hasta la crisis de 2008, junto a la expansión del comercio internacional, fueron factores sistémicos permisivos de la política comercial externa: buscar el aumento del intercambio comercial, diversificando y desconcentrando el comercio exterior. Dentro de esta política se planteó el fortalecimiento de las relaciones económicas con aquellos países importadores netos de la producción exportable del país (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2004), como los de la región asiática.

Se buscó, entonces, estrechar los lazos con los poderes emergentes —los BRICS—, ya que su posición respecto a los cambios necesarios en las diversas dimensiones y regulaciones del sistema internacional, coincidía con la visión de un sistema desigual. En este contexto, China captó la atención del gobierno y de los empresarios, por el atractivo de su mercado y sus inversiones. En segundo lugar, se dio prioridad a los países del SEA, como Indonesia, Malasia y Vietnam (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2004, 2005) por la complementariedad económica y la simetría de poder, teniendo India un bajo perfil en la agenda externa.

La presidente Cristina Fernández, por su parte, planteó la necesidad de darle un nuevo impulso a la inserción internacional del país. Para de la Balze (2010), se observa una estrategia diplomática más activa y agresiva, caracterizada por la profundización y diversificación de los destinos de exportación a través de una fuerte política de promoción de las exportaciones.

Argentina se insertaba en el mundo a través de la profundización de sus relaciones con Asia, la cooperación sur-sur, así como la búsqueda y apertura de nuevos mercados. El objetivo era enriquecer las relaciones económicas sur-sur, ya que los países emergentes tenían un sostenido crecimiento económico (Gustavino¹, comunicación personal, 1 de febrero de 2016).

3.1 Dimensión política de la política exterior

Al ser el acercamiento principalmente comercial, la primera acción en conjunto fue la creación de la coalición del G20 en el marco de la Organización

1 Ex embajador de Argentina en India.

Mundial de Comercio (OMC). Promovida por Argentina, bajo el liderazgo de Brasil y el acompañamiento de India, el objetivo era lograr mayor poder de negociación dentro de la organización² a través de la presentación de distintas propuestas que favorecieran la reforma del comercio agrícola³ (Zelicovich, 2015).

Conseguir inversiones extranjeras o que las empresas argentinas se inserten en los mercados internacionales fue otro de los objetivos del gobierno, llevándose a cabo la promoción de empresas vinculadas a la alta tecnología nuclear. En este caso, INVAP⁴ vendió a la India en 2003 un equipo médico de telecobaltoterapia (medicina nuclear) (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2003).

El avance en las vinculaciones comerciales multilaterales con India se produce cuando, en 2004, finalizan las negociaciones comerciales del Acuerdo Preferencial de Comercio entre el Mercosur e India (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2004). En 2005, se firmaron los anexos al acuerdo, otorgándose preferencias comerciales a 900 productos (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2005). El acuerdo, aunque modesto en sus alcances, tuvo un significado estratégico.

El desempeño internacional de India, junto con la estabilidad alcanzada a nivel interno, llevaron al gobierno a expresar que la relación era estratégica y representaba una prioridad en la política exterior. La primera acción fue la visita del Canciller Taina, en julio de 2006, encabezando una misión comercial multi-sectorial de empresarios de todo el país y funcionarios nacionales, provinciales y municipales. El objetivo fue promover la inversión de pequeñas y medianas empresas en áreas claves como la energía, la biotecnología, el software, y fortalecer la presencia argentina en Asia (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2006).

Con motivo de la visita, se firmaron varios acuerdos y se realizó la reunión de la Comisión Mixta para la Cooperación Económica y Comercial. Además, se firmó un acuerdo sobre facilitación en el acceso al mercado indio de carne aviar, aceites vegetales derivados de organismos genéticamente modificados, peras, manzanas y cítricos (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2006).

2 Menor énfasis en el acceso a mercados agrícolas; la eliminación de subsidios distorsivos en dicho sector, y un mayor énfasis en el acceso de bienes industriales de países en desarrollo a mercados mundiales (Zelicovich, 2015).

3 Se hace referencia a la Conferencia Ministerial de Cancún (2003) y a la de Hong Kong (2005).

4 Investigación Aplicada Sociedad del Estado: empresa estatal argentina dedicada al diseño, integración y construcción de plantas, equipamientos y dispositivos para la energía nuclear, tecnología espacial, tecnología industrial, medicinal y científica. <http://www.invap.com.ar/es/>

La coordinación de posiciones en la OMC se convirtió en el eje del acercamiento multilateral, aunque no fue el único. Para fortalecer la postura negociadora, el Canciller Taiana, en su visita, trabajó arduamente en esta dimensión, y así Argentina participó activamente junto a India en las reuniones del G20 y del grupo NAMA 11⁵ (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2006).

A partir de esta visita se generaron nuevas oportunidades. En mayo de 2007 se produce una misión comercial de la Región Centro⁶ para establecer lazos institucionales y comerciales (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2007); y, en agosto, se obtuvo la autorización de ingreso al mercado indio de aceite elaborado a base de soja genéticamente modificada. La investigación india decretó la inocuidad para la salud y el medio ambiente de dicho producto (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2007).

El gobierno de Cristina Fernández continuó con estos lineamientos y asume una actitud más proactiva hacia la región asiática. En el caso de India, se destaca la iniciativa de abrir el Consulado General en Mumbai (2008) con el objetivo de impulsar el comercio y las inversiones (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2008).

En 2008, y con el fin de avanzar en las negociaciones comerciales para facilitar e incrementar el comercio y las inversiones, visita el país el Viceministro de Comercio de India Gopal K. Pillai, y se realiza un seminario de negocios para presentar la complementariedad económica entre ambos países. Además, se anunció la creación de la Cámara de Comercio e Industria Argentino-India y la negociación de un memorando sobre cooperación aduanera (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2008).

A partir de 2009 se sintieron las consecuencias de la crisis financiera internacional en Argentina, con un impacto negativo en las exportaciones y en la balanza comercial por la retracción del comercio internacional. Sin embargo, el gobierno reforzó sus esfuerzos hacia Asia buscando profundizar las vinculaciones, y organizó una visita oficial y una misión comercial multisectorial a India para 2009 (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2009).

La visita se realizó en octubre, y la misión comercial estuvo compuesta por empresarios de diversos sectores: alimentos y bebidas, vinos finos, industria automotriz y autopartes, máquinas y material eléctrico, biotecnología, equipapa-

5 Non-Agricultural Market Access: coalición de países en desarrollo que buscan la reducción o eliminación de tarifas en bienes exportables de interés de estos países —bienes manufacturados, combustibles y minería, productos de pesca y forestales—.

6 Región formada por las provincias de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos con el objetivo de promover el desarrollo económico y social de sus sociedades.

miento médico, industria naval y servicios portuarios, turismo, e industria del cuero. Además, participaron empresas de cine y artes visuales, productos químicos, maquinaria agrícola, laboratorios medicinales, servicios logísticos, entre otras (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2009).

También se firmaron diversos convenios con el objetivo de facilitar la entrada de productos agrícolas y agro-industriales argentinos a India, y la llegada de productos farmacéuticos indios a Argentina (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2009). Una de las áreas de mayor interés fue la nuclear. Ya que ambos países compartían la visión del uso de la energía nuclear como fuente de energía segura y sostenible, acordaron promover y apoyar la cooperación en materia científica, técnica y comercial (Chatterjee, 2009).

Por otro lado, entró en vigencia en 2009 el acuerdo entre el Mercosur e India (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2009), y fue percibido como el primer paso para construir una relación estratégica. Sin embargo, la relevancia comercial del acuerdo es limitada ya que las preferencias son significativas en los casos en que el arancel vigente es nulo o muy reducido⁷ (INTAL, 2016).

A nivel comercial bilateral, se realizó en 2010 una misión del sector alimentos a India y, bajo el programa de Promoción de Exportaciones del sector vitivinícola, se realizaron acciones de promoción. Ya que el gobierno consideraba a India un socio estratégico, el Ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca, Julián Domínguez, realizó una visita oficial con el fin de fortalecer las vinculaciones y la cooperación (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2010).

Junto a su par indio, Sharad Pawar, analizaron la cooperación comercial, tecnológica y sanitaria, y plantearon la necesidad de preservar la seguridad alimentaria de la población de ambos países. India se interesó en la tecnología del silo bolsas, ya que su capacidad para almacenar cubría sólo un 25% (La Nación, 2010). Debido al conflicto comercial y político con China,⁸ que llevó al bloqueo del ingreso de aceite de soja en 2010, India se convirtió en el mayor importador de dicho producto (Dinatale, 2011), algo que continúa hasta la actualidad.

Con el objetivo de estimular su seguridad alimentaria, el Ministro de Agricultura indio visitó Argentina en septiembre, para observar la tecnología del

7 Mercosur concedió preferencias a 452 ítems e India a 450: 10% y 20% se aplicaron sobre los productos con aranceles más elevados y la de 100% a productos con un arancel promedio de 3,1% (INTAL, 2016).

8 Se hace referencia al pedido de captura internacional, por parte de la justicia argentina, del expresidente chino Jiang Zen Min y de Luo Gan por denuncias de violaciones de derechos humanos a los seguidores del Falun Gong, y a la imposición de aranceles a diversos productos manufacturados chinos.

silo bolsas e interiorizarse sobre la agricultura de precisión (The Hindu, 2010). Además, se firmó un memorando en materia agrícola para incrementar la cooperación en infraestructura, investigación y producción agrícola-ganadera (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2010). Según el ex Embajador de India, Amarendra Khatua (comunicación personal, 13 de noviembre de 2015), Argentina era un eslabón en su seguridad alimentaria y por eso su prioridad no era revertir el déficit comercial sino garantizar el acceso a los alimentos necesarios para el desarrollo.

En el segundo periodo de Cristina Fernández, el gobierno se enfrenta a la expansión de la recesión económica mundial y a problemas económicos internos. Esto llevó a tomar diferentes medidas, como las políticas comerciales de carácter defensivo y requerimientos extras para autorizar las importaciones, lo que afectó las vinculaciones con sus socios comerciales (Zelicovich, 2018). En este sentido, el gobierno indio presentó —a principios de 2011—, quejas al gobierno argentino por el trato desigual que recibían sus productos por las trabas comerciales. Estas acciones vulneraban los principios del comercio internacional de la reciprocidad y de la nación más favorecida, y por eso, empresarios indios solicitaron a su gobierno la aplicación de sanciones a Argentina si no se revertía la situación (Dinatale, 2011).

El gobierno argentino prometió revisar la prohibición de importación de productos farmacéuticos como un gesto orientado a disminuir la tensión. El Ministro de Estado de Comercio e Industria de India, Jyotiraditya Scindia, planteó en su visita al país en 2011, que las diversas trabas comerciales junto a las dificultades de los empresarios indios para obtener la visa de negocios, eran cuestiones imperiosas de ser resueltas si se quería que el comercio y las inversiones bilaterales crecieran. Además, enfatizó la necesidad de profundizar el Acuerdo con el Mercosur, el cual era muy limitado (The Hindu, 2011).

Como no hubo un cambio en las políticas comerciales, el gobierno indio redujo las compras de bienes argentinos durante 2011; baja que se mantuvo en 2012 y 2013 (Sistema de Informaciones de Comercio Exterior - SICOEX, 2019). El ex Embajador indio, Rengaraj Viswanathan, remarcó los innumerables reclamos realizados al gobierno argentino por los contenedores con productos indios —motocicletas, tractores, químicos y textiles—, varados en el puerto de Buenos Aires (Dinatale, 2012).

Respecto al acuerdo con el Mercosur, hubo negociaciones para su ampliación, con la inclusión de otras líneas arancelarias y la profundización de las preferencias establecidas. Las negociaciones, no obstante, no han avanzado por la resistencia de los sectores industriales de Brasil y Argentina, y del sector agropecuario indio (INTAL, 2016; La Vanguardia, 2016).

En febrero de 2013 se produjo la visita del canciller indio a la Argentina, y se trabajó en torno a asuntos comerciales, de inversiones recíprocas, de exploración hidrocarburífera y cooperación energética. En el plano multilateral hubo un compromiso de fortalecer las vinculaciones y de coordinar visiones y posturas sobre temas referidos a la reforma del sistema financiero internacional, a la revisión de la fórmula de la cuota del Fondo Monetario Internacional (FMI), y a las negociaciones en el ámbito del G20 y de la OMC (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2013).

Debido a diversos problemas económicos, comerciales y financieros, el gobierno argentino lanzó, en 2013, el Programa de Aumento y Diversificación de las Exportaciones (PADEX), con el objetivo de mejorar las exportaciones argentinas a través de la diversificación de socios y productos. Se establecieron dos categorías de países y una de ellas era la de Países Emergentes Dinámicos, en la que se incluyó a India, con el fin de mejorar cuantitativamente las exportaciones (Argentina Trade Net, 2014). Bajo este marco, se organizó en 2014 una misión comercial participando empresas de diversos rubros: alimentos y bebidas, tecnología y maquinaria agrícola, energías renovables, biotecnología, biocombustibles, higiene, industria farmacéutica y software y servicios informáticos, entre otros. Además, se celebró el Cónclave de Inversiones India-América Latina, del cual participó Argentina con el objetivo de atraer inversiones (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2014).

Dentro de este marco, se realizaron diversas gestiones de acceso de productos argentinos al mercado indio. Por su parte, India concluyó el informe Análisis de Riesgo de Plagas respecto a las peras y manzanas argentinas. También se aceptó el certificado sanitario para carne aviar y ovina del Ministerio de Agricultura de India y se obtuvo la apertura del mercado indio para equinos en pie y para membrillos y alcaparras (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2014).

Luego de varios años de intensas negociaciones fueron autorizadas las importaciones de productos farmacéuticos desde la India. Este acuerdo no fue fácil ya que hubo una fuerte resistencia por parte de la industria local, en conexión con el lobby internacional de los laboratorios y de funcionarios (Dinatale, 2014). Además, India condicionó la apertura de su mercado a peras y manzanas a la apertura del mercado farmacéutico argentino.

En 2015, el Vicecanciller argentino Eduardo Zuain realizó una nueva visita oficial a India con el objetivo de avanzar en las negociaciones respecto a la exportación de cítricos, miel y productos apícolas, semillas de chía, entre otros, y de lograr la definitiva apertura al mercado de peras y manzanas (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2015).

3.2 Dimensión económica y comercial de la política exterior

Argentina presentó constantes saldos comerciales superavitarios durante el periodo 2003-2015. De la mano de la política comercial externa y de condiciones internacionales, crecimiento sostenido del precio y de la demanda de las *commodities*, se produjo un incremento de los flujos comerciales bilaterales.

Tabla 1. Intercambio comercial Argentina-India (2003-2015), miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
2003	558.493	136.155	422.338
2004	567.477	161.072	406.405
2005	739.136	261.958	477.178
2006	908.613	303.244	605.369
2007	868.680	383.715	484.965
2008	829.749	491.847	337.902
2009	648.331	368.033	280.298
2010	1.321.491	566.904	754.587
2011	968.773	631.154	337.619
2012	1.186.810	652.783	534.027
2013	1.089.096	776.689	312.407
2014	1.810.469	695.669	1.114.800
2015	2.003.199	723.694	1.279.505

Nota: SICOEX (2019).

La crisis financiera internacional de 2008 tuvo como consecuencia una retracción del comercio mundial y las importaciones globales de India se redujeron. A partir de 2010, las exportaciones argentinas dieron un salto —con excepción de 2011—, llegando a una cifra récord en 2015; sin embargo, las importaciones crecieron en menor proporción, notándose una baja hacia 2014 y un leve repunte en 2015⁹ (SICOEX, 2019). En la tabla 1 se aprecia este fenómeno que no fue privativo del comercio con India, sino que fue parte de una tendencia estructural del comercio externo argentino respecto a diferentes socios a nivel mundial, desde 2002 en adelante (Rubiolo y Baroni, 2014).

9 Es importante aclarar que tanto el acuerdo entre el Mercosur e India como las elevadas barreras arancelarias indias sobre productos agrícolas, tuvieron poco impacto en el intercambio bilateral.

En términos de diversificación de destinos, las exportaciones hacia la India crecieron, pero no repercutió en su participación como destino de las exportaciones argentinas hasta su inclusión en el PADEX. En 2003 representaba el 1,86% de las exportaciones totales, puesto 10; en el 2014, el 2,64%; y en 2015, puesto 5, el 3,53%. A pesar del incremento de su participación, fue limitado si se lo compara con el de China, Indonesia o Vietnam, mercados significativamente menores. No obstante, India se convirtió en el segundo socio comercial asiático, luego de China, en 2014 y 2015 (SICOEX, 2019).

En cuanto a su rol como origen de las importaciones, tuvo escaso impacto ya que su participación no superó el 1% en el periodo 2003-2007. Durante ambas gestiones de Fernández (2008-2015), las importaciones muestran una meseta y un escaso crecimiento, pasando del 0,85% en 2008, al 1,21% en 2015 (SICOEX, 2019). De los datos presentados se deduce, en primer lugar, que la inclusión de India en el programa PADEX influyó en este cambio y, en segundo lugar, que la política argentina se centró en un programa de crecimiento a través del incremento de las exportaciones y, por lo tanto, limitó las importaciones.

En cuanto a la composición del comercio, se observa una alta concentración de productos en las exportaciones y una mayor diversidad en los productos importados por Argentina. Este fenómeno es un reflejo de la tendencia estructural del comercio argentino con el continente asiático, basado en un modelo de intercambio inter-industrial.

Entre los años 2003 y 2015, el principal producto exportado fue aceite de soja, con una participación que osciló entre el 81% en 2004 y el 90% en 2015. A este producto se sumaron aceite de girasol (osciló entre 2% y el 11%), minerales de cobre y sus concentrados (entre el 5% y el 13%), aceite de cártamo y cueros y pieles sin curtir (con porcentajes inferiores al 5%). En 2014, aparece el petróleo con una participación del 11%. Entre los productos de mayor valor agregado se pueden mencionar partes de maquinarias —bombas de aire—, cuya participación fue menos del 2% (SICOEX, 2019).

Las importaciones, por su parte, fueron más diversificadas. El principal rubro entre 2003 y 2011 fue productos químicos orgánicos, que incluye pesticidas, insecticidas e insumos para diversas industrias como la farmacéutica, textil, química y alimentaria (osciló entre 6% y 35%). Luego siguieron colorantes y fibras textiles, y a partir de 2005 se suman cajas de cambio y sus partes, gasoil, plásticos y productos electrónicos, entre otros. Durante el gobierno de Fernández se destacan gasoil con 9% (2010) y 6% (2011), teléfonos celulares (2012 y 2013), y laminados de hierro en 2014. Otros productos fueron las motocicletas, con un crecimiento a partir de 2010, mientras que las fibras textiles, las cajas de cambio

y sus partes, los tractores, los colorantes y espesantes tuvieron una participación fluctuante (SICOEX, 2019).

Respecto a las inversiones indias, fueron mínimas durante el gobierno de Néstor Kirchner y casi no se registraron inversiones argentinas en el país surasiático. Durante el gobierno de Cristina Fernández, las inversiones comienzan a aumentar a un ritmo lento. Entre las empresas argentinas en India se destacan Techint (tubos de acero), Biosidus (biotecnología y biofármacos) y Laboratorios Bagó (productos farmacéuticos). También se realizaron alianzas estratégicas entre empresas argentinas e indias, por ejemplo, Sonalika Pvt Ltd y Apache de Santa Fe para producir tractores; Bajaj y Corven Argentina para producir y comercializar motocicletas; Biosidus y Ranbax para biofármacos, entre otros (Ministerio de Asuntos Externos de India, 2014).

Las inversiones indias fueron limitadas, con una inversión total estimada hacia 2015 de mil millones de dólares. Las principales empresas son Tata Consulting Services, Cognizant Technologies y Cellent (tecnologías de la información); CRISIL (investigación de mercado); Bajaj (motocicletas); United Phosphorus Ltd (UPL) (agroquímicos); Síntesis Química, Glenmark (productos farmacéuticos); Godrej (productos cosméticos), entre otras (Ministerio de Asuntos Externos de India, 2014). En este orden, se destaca que este tipo de inversiones generan una mano de obra calificada y transferencia tecnológica, diferenciándose de la mayoría de las inversiones chinas (Ellis, 2015), orientadas a la extracción de recursos naturales.

A modo de conclusión, a partir de 2006 India aparece con mayor ímpetu en la política exterior argentina a nivel comercial. Se realizaron misiones comerciales, visitas oficiales y negociaciones para facilitar el acceso al mercado indio de productos argentinos. Además, se llevaron a cabo negociaciones y coordinación de posiciones en los diferentes foros comerciales, financieros y económicos a nivel mundial. No obstante, durante el gobierno de Cristina Fernández se observa un mayor rol —a través de una agresiva política de promoción de exportaciones—, debido a la necesidad de diversificar socios, sostener una política exterior más autónoma y tener mayor margen de maniobra a nivel internacional. Sin embargo, las medidas de limitación de las importaciones afectaron los vínculos con India, aunque de forma breve y parcial. En este sentido, India vio en Argentina un socio importante para su seguridad alimentaria y energética.

4. La política exterior hacia India del gobierno de Mauricio Macri

El gobierno de Mauricio Macri planteó la necesidad de sacar al país del aislamiento internacional, y generar una agenda basada en el acercamiento a los Estados Unidos y a Europa a nivel político y comercial. Se buscaba centrar la mirada nuevamente en el mercado como eje articulador del modelo de desarrollo y de la estrategia de inserción internacional (Frenkel y Azzi, 2018).

De acuerdo con Busso (2017), la vuelta al mundo estaba basada en recomponer las relaciones con Occidente, con los organismos multilaterales de crédito, con el sector financiero internacional y con las empresas transnacionales; aproximarse a los países latinoamericanos con una propuesta de inserción similar —buscando transformar al Mercosur en una herramienta para captar nuevos mercados—; reposicionar en la agenda externa a países con similar orientación pro-occidental, como Japón y Canadá; y revisar el vínculo con Estados como China y Rusia. El giro de la política exterior estuvo marcado por el pragmatismo y por ser predominantemente económico.

La inestabilidad del sistema internacional, guerra comercial entre China y los Estados Unidos, crisis política y económica de Brasil, apreciación del dólar, entre otros, y una primera incorrecta lectura de los acontecimientos internacionales por parte del gobierno, llevaron a ampliar y diversificar la acción externa (Busso, 2017; Paikin, 2018). Con este propósito, Argentina participó de la reunión de los BRICS en julio de 2018 con dos objetivos: lograr consensos para la agenda de la Cumbre del G20 en Argentina y fortalecer los vínculos con China, India y Rusia. De esta forma, se buscó generar agendas de alta densidad y alto impacto para el desarrollo del país, aprovechando vinculaciones fluidas, frecuentes y de alto nivel (Carmody, 2018).

4.1 Dimensión política de la política exterior

Las vinculaciones con India se dieron, principalmente, en el marco de diferentes cumbres y foros multilaterales, como las reuniones de la OMC, Naciones Unidas, el G20, entre otras. A nivel comercial bilateral, en septiembre de 2016, visita India el Subsecretario de Mercados, Jesús Silveyra, con el objetivo de avanzar en las negociaciones de legumbres, logrando que se inicien las exportaciones de arveja amarilla (Mendilaharzu, Carrazón Mena, Rodríguez, Toledo, 2018). El consumo de legumbres es central en la alimentación india, y aunque es el principal productor a nivel mundial —25% del total—, importa alrededor del 14% de la demanda nacional (Singh, Shahi & K.M. Singh, 2017). Como resultado, en abril de 2017 se produce la visita de empresarios de la Cámara de Legumbres de India para negociar un acuerdo con la Cámara de Legumbres de la República Argentina

(CLERA). La comitiva visitó potenciales proveedores en las provincias de Córdoba y Salta (Mendilaharzu et al., 2018).

En 2016, varias compañías indias participaron del Foro Argentino de Negocios e Inversiones llevado a cabo en Buenos Aires y, a su vez, dos delegaciones de promoción de exportaciones vinculadas a la industria química, Capexcil y Chemexcil,¹⁰ realizaron una visita organizando reuniones de negocios (Ministerio de Asuntos Externos de India, 2017).

Respecto a las negociaciones para ampliar el acuerdo Mercosur-India, recién en 2016 las partes intercambiaron listas de productos para pasar de 900 a 3.000 (La Vanguardia, 2016). Sin embargo, el principal problema del acuerdo “es que no incluye, para ninguna de las partes, preferencias para productos relevantes de la canasta exportadora” (INTAL, 2016, pp. 142-143). Aún este acuerdo no se ha concretado.

En 2017, el Canciller Faurie se reunió con la Ministro de Asuntos Externos de India, Sushma Swaraj, calificando como prioritaria la relación y aspirando a consolidar, incrementar y diversificar las exportaciones. Ambos coincidieron que el nivel de las relaciones económicas-comerciales bilaterales, y entre el Mercosur e India, se encontraban por debajo de su potencial. Bajo este contexto, se habló sobre la cooperación en materia agrícola y respecto a la seguridad alimentaria (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2017). Durante ese año también se produjo la visita del Ministro de Estado de India para Químicos y Fertilizantes, Mansukh L. Mandaviya, quien se entrevistó con diferentes funcionarios argentinos y cámaras comerciales (Ministerio de Asuntos Externos de India, 2017).

Por otro lado, en la reunión de los BRICS se buscó fortalecer las relaciones a nivel comercial, de inversiones, en materia de agricultura, procesamiento de alimentos y de productos farmacéuticos (Carmody, 2018). La agenda siguió marcada por los mismos temas desde hacía más de una década. La celebración del G20 en Argentina, durante 2018, fue importante para los vínculos ya que permitió una reunión entre ambos mandatarios para revisar la agenda bilateral y multilateral acordándose, además, la visita oficial para febrero de 2019.

Esta visita de Estado fue la primera luego de 10 años, enmarcándose en la conmemoración del 70° aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas. La misma incluyó una misión comercial de pequeñas y medianas empresas, cubriendo áreas vinculadas a los productos agroindustriales, tecnología agroin-

10 Capexcil: Chemicals & Allied Products Export Promotion Council. Chemexcil: Basic Chemicals, Cosmetics & Dyes Export Promotion Council.

dustrial, biotecnología, energía/energía renovables y minería, entre otras (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 2019).

El presidente Macri enfatizó que Argentina compartía tanto oportunidades como desafíos similares con India —como la pobreza y la inequidad—, y éstos debían encararse en conjunto (Macri, 2019); por eso, se rubricaron más de 10 acuerdos en diversas materias —defensa, agricultura, cooperación espacial, productos farmacéuticos, cooperación antártica, entre otros—. Ambos gobiernos también se comprometieron a acelerar la firma del Tratado de Inversión Bilateral y el Acuerdo de Evitación de la Doble Tributación, para así profundizar vínculos a nivel comercial y de inversiones (Siddiqi, 2019).

Por otro lado, el gobierno argentino invitó a empresas indias a explorar oportunidades en Vaca Muerta (Siddiqi, 2019), y a su vez, el gobierno indio mostró interés en invertir en el área de litio y cobre en Argentina. El objetivo del gobierno indio es que al menos el 30% de sus vehículos funcionen con baterías eléctricas para 2030, por lo tanto, empresas mineras del sector público indio mostraron interés en la explotación del litio (Infobae, 2019). El gobierno argentino también invitó a invertir en energía renovable, sobre todo la solar (Siddiqi, 2019), a través de la participación en su programa de energía renovable RenovAR.

El Primer Ministro Modi reconoció el rol mundial de Argentina en materia agrícola y presentó al país como un socio para su seguridad alimentaria. En este sentido, se firmó un convenio entre el Consejo Indio de Investigación Agrícola y la Secretaría de Agroindustria argentina para cooperar en dicho ámbito (Perfil, 2019). Además, se desarrolla el plan de trabajo sobre cooperación agroindustrial —bajo acuerdo de 2010—, para compartir conocimientos en este sector. Las áreas de interés son: biotecnología, mejoramiento genético, sistemas de monitoreo de la actividad ictícola, producción vitivinícola, entre otras. Asimismo, se presentó a las autoridades indias la vacuna multipropósito Bio jaja contra la anaplasmosis y la babesiosis bovina, desarrollada por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Se propuso también agilizar los procedimientos para las aprobaciones sanitarias y fitosanitarias de los productos de mutuo interés para mejorar el acceso a los respectivos mercados (Infobae, 2019).

De manera complementaria, se realizó un seminario de cooperación agrícola con el objetivo de ampliar la oferta de productos exportables argentinos, monopolizado por el aceite de soja: se presentaron oportunidades respecto a limones, huevos, arándanos, cítricos, entre otros (Infobae, 2019). Por su parte, la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) firmó un acuerdo con la Cámara de la Industria de Refinadores de Aceites de India para aumentar las exportaciones de aceite de soja y de girasol argentinos. El acuerdo incluye el intercambio de información y de técnicos, y el compromiso de la cámara india

de lograr una reducción de los derechos de importación sobre aceites argentinos (Clarín, 2019).

A nivel de la industria farmacéutica, se planteó la necesidad de desarrollar instrumentos, como el Memorando de Entendimiento sobre Cooperación en el Campo de la Reglamentación de Productos Médicos, para facilitar, entre otras cosas, el intercambio de información sobre los procedimientos de inspección y registro de dichos productos. Aunque India es proveedora registrada, reclama mayor apertura en este ámbito, y se explora la posibilidad de fabricar en Argentina medicamentos en asociación con laboratorios locales (Infobae, 2019).

Como consecuencia, se decidió elevar la cooperación multifacética a asociación estratégica, siendo el eje aquellas áreas clave para la prosperidad y el desarrollo de ambos países. Una acción importante, en este sentido, fue la apertura de la Agregaduría Agrícola en la Embajada argentina en India,¹¹ con el fin de potenciar la relación comercial, ya que era un elemento central de la política comercial externa e inserción internacional. También se realizó el Foro de Negocios Argentina-India en Buenos Aires. Así, se logró abrir el mercado indio a los limones, semillas de chía, huevos y ovoproductos, harina de carne y hueso, y de pescado (Jefatura de Gabinete de Ministros, 2019).

Otros componentes a tener en cuenta, presentes tanto a nivel regional como bilateral, y que han sido subrayados en diversos informes de organismos internacionales como también por los gobiernos de ambos países, es la necesidad de una mejora en la infraestructura —puertos de gran calado, carreteras y aeropuertos—; una disminución de los costos de logística y transacciones; y el desarrollo de conectividad directa —transporte marítimo y aéreo—.

4.2 Dimensión económica y comercial de la política exterior

El intercambio comercial tuvo la misma tendencia del periodo anterior: continúa el crecimiento de la participación de India como destino de las exportaciones argentinas con 3,80% en 2016, una leve caída al 2,60% en 2018, y un repunte en 2019 (3,31%). Sin embargo, pasa a ser el tercer socio comercial asiático luego de China y Vietnam. Se observa un comportamiento similar como origen de las importaciones: 1,25% en 2016; una leve caída en 2017 (1,23%) y un repunte en 2019 con el 1,65% (UN Comtrade, 2020). El comercio bilateral tuvo una fuerte caída en 2018 debido a la crisis del comercio internacional y a la baja de las exportaciones e importaciones argentinas.

11 Se estableció a mediados de 2019 y tiene concurrencia en Bangladesh, Sri Lanka, Bután, Nepal y Maldivas.

Tabla 2. Intercambio comercial Argentina-India (2016-2019), miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
2016	2.202.687	700.300	1.502.387
2017	2.080.969	823.724	1.257.245
2018	1.600.405	888.253	712.152
2019	2.155.535	809.030	1.346.505

Nota: UN Comtrade (2020).

En cuanto a la composición del comercio, se mantiene la estructura del periodo anterior: el principal producto exportado lo constituye el aceite de soja con un promedio del 88% en 2016-2018, y una caída en 2019 (76%). Sigue el aceite de girasol, con un crecimiento sostenido, pasando de 2,82% en 2016 a 5,77% en 2019; el cobre y sus concentrados (1,93% en 2016); pieles y cueros sin curtir —con una participación menor al 2%—, y cebada (1% en 2016). Entre los principales productos importados, se siguen observando las motocicletas —con un promedio del 6% entre 2016 y 2018—; el gasoil (3,48% en 2016; 3,43% en 2017; 2,40% en 2018); las fibras textiles (5,20% en 2016; 3% en 2017; 3,8% en 2018), y aceites de petróleo livianos (4,83% en 2018 y 1,92% en 2019), entre otros (UN Comtrade, 2020). Entonces, no se logró la diversificación hacia productos con mayor valor agregado.

Respecto a las inversiones indias, continuaban con un promedio de mil millones de dólares hacia fines de 2019; y al listado de empresas mencionadas anteriormente, se agrega la alianza estratégica entre TVS Motors y Betamotor Argentina (motocicletas). Las inversiones argentinas representan unos 120 millones de dólares, y se suma al listado del periodo anterior, Globant, empresa dedicada a la tecnología de la información (Ministerio de Asuntos Externos de India, 2020).

De lo analizado se observa que la tendencia comercial entre ambos países se mantuvo en este periodo. A pesar de un ajuste de la política exterior al comienzo de la gestión de Macri y de un margen de maniobra internacional más restringido, el gobierno buscó sostener, profundizar y ampliar los vínculos externos bajo la estrategia de inserción internacional inteligente, donde los Estados emergentes, como India, cumplieron un rol central. Continuaron los vínculos a través de foros multilaterales, misiones comerciales y negociaciones respecto al acceso de productos argentinos al mercado indio. La lentitud y dificultad de las negociaciones para ampliar el acuerdo entre India y el Mercosur, pone de manifiesto el fuerte *lobby* industrial de Brasil y Argentina respecto a la protección de sus sectores. Por otro lado, la cooperación a nivel agroindustrial y de energías renovables, plantea una clara posibilidad para que la relación vaya más allá de los *commodities*.

5. Conclusiones

La necesidad de lograr estabilidad económica, fiscal y política durante la gestión de Néstor Kirchner, consumió gran parte de las acciones del gobierno. Sin embargo, la región asiática tuvo un rol central en lo económico y comercial, aunque la atención la concentró China. Recién cuando diversas variables internas se estabilizaron, se enfocó la política exterior en otros actores como India.

A partir del gobierno de Cristina Fernández, India adquirió un nuevo lugar en la estrategia de inserción internacional. Sin embargo, las consecuencias de la crisis internacional de 2008 generaron un impacto negativo tanto en la estrategia de inserción como en la política exterior y la política comercial externa. A esto se sumó, a partir de 2011, la crisis interna a nivel económico y fiscal, que llevó al gobierno a tomar medidas comerciales que impactaron negativamente en la relación comercial con India.

Por su parte, el presidente Macri reconoció que el comercio y las inversiones con India seguían por debajo de su potencial, y manifestó la necesidad de desarrollar más herramientas para facilitar el comercio. En este sentido, planteó la necesidad del apoyo gubernamental al sector privado para la diversificación de las exportaciones, la apertura de mercados y la promoción de las inversiones indias en sectores estratégicos de la economía argentina (Macri, 2019).

La estrategia comercial externa hacia India, entonces, estuvo guiada por los objetivos nacionales de desarrollo y crecimiento económico, y por la estrategia de inserción internacional de corte económico-comercial —incremento del comercio exterior, diversificación de socios comerciales y atracción de inversiones—. En este sentido, los instrumentos de la política comercial externa fueron centrales para las tres administraciones analizadas en este capítulo, aunque cada una optó por perspectivas diferentes.

En el caso de India, se puede observar que *la política de promoción de exportaciones* fue muy importante. Se efectuaron múltiples misiones comerciales (2006, 2007, 2009, 2010, 2014, 2019), con el propósito de promover los bienes exportables y atraer inversiones al país. De manera complementaria, se realizaron seminarios y foros de negocios para promocionar productos, oportunidades de inversiones, como también, para acortar la brecha en cuanto al desconocimiento mutuo en el ámbito de los negocios. Respecto a este último punto, Raúl Gustavino (comunicación personal, 1 de febrero de 2016) plantea que los empresarios argentinos deben trabajar a nivel de nichos comerciales, en vez de grandes negocios, ya que el intercambio comercial está influido por la visión de los empresarios, que en el caso argentino tiende a ser cortoplacista y en el caso indio a largo plazo. Además, la participación de empresas de ambos países en ferias comerciales —

con apoyo gubernamental—, ha sido esencial en el incremento del comercio bilateral. Por último, la inclusión de India en el PADEX tuvo el claro objetivo de incrementar las exportaciones, aunque no así diversificar la canasta exportadora.

Respecto al instrumento de la *negociación de acuerdos comerciales*, se destacan diversas acciones. Por un lado, el acuerdo de preferencias arancelarias entre India y el Mercosur, a nivel político fue estratégico pero limitado a nivel comercial. Los 5 años que llevó su puesta en marcha, como también el tiempo que lleva la negociación de su ampliación, ponen de manifiesto intereses nacionales contrapuestos respecto al objetivo de dicho acuerdo. De ahí se comprende la presión que reciben ambos gobiernos de los sectores que se verían más afectados por su implementación. Por otro lado, se ha observado el trabajo de las distintas administraciones argentinas en las negociaciones para facilitar el acceso de diversos productos nacionales al mercado indio. Al ser mayoritariamente manufacturas de origen agropecuario y materias primas, las mismas han estado enfocadas en los permisos sanitarios y fitosanitarios. En este contexto, también se incluyen los acuerdos de corte administrativo, como ser aquellos vinculados a cuestiones aduaneras, de inversiones y tributación, y los vinculados a la regulación de productos médicos.

El instrumento de las *negociaciones comerciales internacionales* ha sido importante en el vínculo con India. Ambos conforman el G20 de la OMC, el G20 financiero y el grupo NAMA 11, entre otros, en los cuales realizaron reclamos similares respecto a la necesidad de reducir gradualmente los aranceles y eliminar los subsidios a la exportación agrícola de los países desarrollados. La participación en la cumbre del G20 en 2012, en México, donde Indonesia, India y Argentina lograron establecer como un eje prioritario de trabajo la temática del financiamiento a la inversión en infraestructura, es un claro ejemplo.

Si se tienen en cuenta *los aranceles, las licencias para exportar e importar y las medidas proteccionistas* como instrumentos de la política comercial externa argentina, se observa que fueron utilizados por problemas económicos y fiscales internos. Los requisitos extras para poder importar, el establecimiento de cuotas para los productos importados y las dificultades para autorizar el ingreso de los productos farmacéuticos indios, generaron tensiones entre ambos países, aunque fueron breves. El gobierno trató de reducirlas a través de diversas negociaciones, pero esto no evitó sanciones por parte del gobierno indio.

Además de estos instrumentos, se encuentran otro tipo de acciones, aquellas correspondientes a *la política exterior en la dimensión económica-comercial*, por ejemplo, la apertura del consulado argentino en Mumbai; las visitas oficiales de altos funcionarios; el apoyo a la creación de cámaras binacionales y su promoción; la apertura de la agregaduría agrícola en la embajada argentina en India, y la

reactivación de la comisión mixta, entre otras. Esto pone de manifiesto que tanto las acciones de política exterior como aquellas de la política comercial externa estuvieron enfocadas en incrementar el comercio y las inversiones con India. Sus resultados han sido variables: positivos respecto al aumento de las exportaciones, limitados respecto a las inversiones y negativo respecto a la diversificación de la canasta exportadora.

Se siguió observando, entonces, un patrón de vinculación comercial similar al que Argentina mantiene con otros socios asiáticos: un crecimiento pronunciado de los montos absolutos de intercambio y una concentración de las exportaciones en *commodities* y algunas manufacturas de origen agropecuario. Esto reflejó una estrategia de inserción basada en las ventajas comparativas y en la necesidad de mayores ingresos a través de las exportaciones, lo que llevó a que India fuera un actor más a contribuir en este objetivo. Se observan, entonces, una balanza comercial favorable a Argentina de manera sostenida y el crecimiento de la participación del país surasiático como destino de las exportaciones.

Argentina enfrenta varios desafíos si quiere dinamizar sus vínculos comerciales con India. Por un lado, necesita negociar la reducción de las barreras comerciales a productos agropecuarios, y debe realizarlo a través del Mercosur ya que hay, *vis-a-vis*, una mayor simetría de poder de negociación. Por el otro, debe diversificar su oferta exportable, incluyendo productos de mayor valor. En este caso, varias son las áreas a tener en cuenta: la nuclear —energía y medicina—; la energía renovable; la biotecnología —en materia agrícola y medicinal—; la de servicios (TIC); la farmacéutica y de productos y servicios médicos, entre otras. Además, debe trabajar, conjuntamente con India, en la mejora de la infraestructura y la logística comercial.

Se evidenció que el interés de Argentina por acercarse a India ha sido como consecuencia de las potencialidades que su mercado e inversiones representan a la inserción internacional del país. Sin embargo, sigue siendo necesario profundizar y expandir los vínculos a través de una política exterior más asertiva y una política comercial externa más estable.

Referencias

- Argentina aumentará las exportaciones de aceite de soja a India. (19 de febrero de 2019). *Clarín*. https://www.clarin.com/rural/argentina-aumentara-exportaciones-aceite-soja-india_0_bUbf8VQe.html
- Argentina to review ban on Indian pharma products. (7 de mayo de 2011). *The Hindu*. <http://www.thehindu.com/business/Industry/argentina-to-review-ban-on-indian-pharma-products/article1996940.ece>

- Argentina Trade Net. (2014). ¿Qué es el Programa de Aumento y Diversificación de las Exportaciones (PADEX)? <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/varios1/padex/padex.asp>
- Busso, A. (Agosto, 2017). Mauricio Macri y el giro en la política exterior. Análisis y reflexiones. Trabajo presentado en el XIII Congreso Nacional de la Sociedad Argentina de Análisis Político, Universidad Di Tella.
- Cardozo, G. (2008). Argentina de cara al nuevo siglo: continuidades y divergencias frente Asia-Pacífico. Fundación Democracia Círculo de Legisladores de la Nación. <http://www.fundaciondemocracia.org.ar/biblioteca/Argentina%20de%20cara%20al%20nuevo%20siglo.%20Continuidades%20y%20divergencias%20frente%20a%20Asia-Pacifico.%20Autor.%20Lic.%20Gustavo%20A.%20Cardozo.pdf>
- Carmody, P. (12 de agosto de 2018). ¿Macridiplomacia diversa? *Perfil*. <https://www.perfil.com/noticias/columnistas/macridiplomacia-diversa.phtml>
- Chatterjee, A. K. (2009). Argentina: India's Seventh Nuclear Destination. Institute of Peace and Conflict Studies. http://www.ipcs.org/print_article-details.php?recNo=3019
- Colacrai, M. (2006). Pensar la Política Exterior desde una lectura renovada de la 'Autonomía'. En Bologna, A. (Dir.), *La política exterior del Gobierno de Kirchner*, Vol. 1, Tomo IV (pp. 13-30). UNR Editora.
- De la Balze, F. (2010). La política exterior de los gobiernos Kirchner (2003-2009). Academia Nacional de Ciencias de la Empresa. http://www.ancempra.org.ar/pdf/LA_POL%C3%8DTICA_EXTERIOR_DE_LOS_GOBIERNOS_KIRCHNER.pdf
- Dinatale, M. (12 de marzo de 2011). India se sumó a las quejas por las trabas a las importaciones. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/1356694-india-se-sumo-a-las-quejas-por-las-trabas-a-las-importaciones>
- Dinatale, M. (2 de abril de 2012). La India reduce sus compras en el país en protesta por las trabas. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/1461557-la-india-reduce-sus-compras-en-el-pais-en-protesta-por-las-trabas>
- Dinatale, M. (25 de agosto de 2014). La India quedó habilitada para vender medicamentos al país. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/1721414-la-india-queda-habilitada-para-vender-medicamentos-al-pais>
- Ellis, R. E. (24 de junio de 2015). Es la hora de hablar sobre la India y Latinoamérica. *Observanto. Análisis Internacional*. <http://www.observanto.com/site/notas/452/Es-la-hora-de-hablar-sobre-la-India-y-Latinoamerica%20.html>
- Faurie, J. (26 de febrero de 2018). La inserción inteligente. *Clarín*. https://www.clarin.com/opinion/insercion-inteligente_0_ryxrHqxdf.html
- Frenkel, A. y Azzi, D. (2018). Cambio y ajuste: la política exterior de Argentina y Brasil en un mundo en transición (2015-2017). *Colombia Internacional* (96), pp. 177-207. <https://doi.org/10.7440/colombiaint96.2018.07>
- India looks at South America for farming technology updates. (3 de septiembre de 2010). *The Hindu*. <http://www.thehindu.com/sci-tech/agriculture/>

- india-looks-at-south-america-for-farming-technology-updates/article611655.ece
- India y Mercosur intercambian listas para ampliar preferencias arancelarias. (29 de julio de 2016). *La Vanguardia*. <http://www.lavanguardia.com/politica/20160729/403555360178/india-y-mercosur-intercambian-listas-para-ampliar-preferencias-arancelarias.html>
- Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). (2016). *Informe MERCOSUR N° 21*. BID-INTAL.
- Jefatura de Gabinete de Ministros. (2004; 2005; 2006; 2007; 2009; 2010; 2014; 2015; 2019). Memorias Detalladas del estado de la Nación. <https://www.argentina.gob.ar/jefatura/memoria-de-la-nacion>
- Lorenzini, M. E. (2011). *Política Exterior; Alianzas Estratégicas y Energía en América Latina. Las relaciones argentino-chilenas bajo la lupa*. Homo Sapiens.
- Macri cierra su viaje a la India con una visita a Bombay, centro financiero del país. (19 de febrero de 2019). *Perfil*. <https://www.perfil.com/noticias/politica/macri-cierra-su-viaje-a-la-india-con-una-visita-a-bombay-centro-financiero-del-pais.phtml>
- Macri, M. (18 de febrero de 2019). Argentina committed to international security by broadening defence cooperation with India: Mauricio Macri. Reportaje de Dipanjan Roy Chaudhury. *The Economic Times*. <https://economictimes.indiatimes.com/argentina-committed-to-international-security-by-broadening-defence-cooperation-with-india-mauricio-macri/articleshow/68042812.cms?fbclid=IwAR0HSTq0nHT4OTemT9oavUgb-QM9F66NTiC4EldZ5xm4KslRRVyyr56W53kg>
- Mauricio Macri cerró un ambicioso acuerdo con India para relanzar las relaciones económicas. (18 de febrero de 2019). *Infobae*. <https://www.infobae.com/politica/2019/02/18/mauricio-macri-cerro-un-ambicioso-acuerdo-con-india-para-relanzar-las-relaciones-economicas/>
- Mendilaharzu, A.; Carrazón Mena, G.; Rodríguez, M. y Toledo, V. (2018). Oferta exportable del NOA y su proyección hacia China e India. Programa de Investigadores de la Secretaría de Comercio de la Nación, Documento de trabajo N° 29. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/com_inv_insercion_internacional_de_las_regiones_29_010618.pdf
- Ministerio de Asuntos Externos de India. (2014). India-Argentina Bilateral Relations. http://www.mea.gov.in/Portal/ForeignRelation/Argentina_Dec_2014-1.pdf
- Ministerio de Asuntos Externos de India. (2017). India-Argentina Bilateral Relations. http://www.mea.gov.in/Portal/ForeignRelation/India-Argentina_August_2017.pdf
- Ministerio de Asuntos Externos de India. (2020). India-Argentina Bilateral Relations. http://www.mea.gov.in/Portal/ForeignRelation/Argentina_bilateral_brief_Jan_2020.pdf

- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2003). Venta de INVAP a la India. <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/comunicados/venta-de-invap-la-india>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2006). El Canciller Taiana se mostró muy satisfecho con los resultados de la primera Misión Multisectorial a la India. <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/comunicados/el-canciller-taiana-se-mostro-muy-satisfecho-con-los-resultados-de-la-primer>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2007). La Cancillería expresó su satisfacción por la autorización de la India al ingreso de aceite de soja argentino. e <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/comunicados/la-cancilleria-expreso-su-satisfaccion-por-la-autorizacion-de-la-india-al>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2008). Argentina-India: actividades y acuerdos alcanzados. Recuperado de <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/comunicados/argentina-india-actividades-y-acuerdos-alcanzados>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2009). Taiana destacó el salto cualitativo en las relaciones políticas y comerciales entre la Argentina y la India. <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/comunicados/taiana-destaco-el-salto-cualitativo-en-las-relaciones-politicas-y-comerciales>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2013). Visita del Canciller indio: Comunicado de prensa conjunto. <https://www.mrecic.gov.ar/es/visita-del-canciller-indio-comunicado-de-prensa-conjunto>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2014). Una Misión a India para ampliar exportaciones y atraer inversiones. <https://www.mrecic.gov.ar/una-mision-india-para-ampliar-exportaciones-y-atraer-inversiones>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2015). La Argentina y la India fortalecen sus lazos con vistas a una asociación estratégica. <https://www.mrecic.gov.ar/la-argentina-y-la-india-fortalecen-sus-lazos-con-vistas-una-asociacion-estrategica>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2017). Argentina – India: El Canciller Faurie se reunió con su par, Sushma Swaraj. <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/comunicados/argentina-india-el-canciller-faurie-se-reunio-con-su-par-sushma-swaraj>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. (2019). Misión de Negocios e Inversiones a la India y a Vietnam. <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/mision-de-negocios-e-inversiones-la-india-y-vietnam>
- Neack, L. (2008). *The New Foreign Policy: Power Seeking in a Globalized Era* (2nd Edition). Rowman & Littlefield Publishers
- Paikin, D. (4 de diciembre de 2018). Los problemas profundos de la política exterior argentina en el G-20. *Diagonales.com*. <https://diagonales.com/contenido/los-problemas-profundos-de-la-politica-exterior-argentina-en-el-g-20/12382>
- Promueven el comercio con la India. (7 de agosto de 2010). *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/1291945-promueven-el-comercio-con-la-india>

- Rachman, G. (29 de marzo de 2017). What a World Led by China Might Look Like. Reportaje de Uri Friedman. *The Atlantic*. <https://www.theatlantic.com/international/archive/2017/03/donald-trump-china-rachman/521055/>
- Rubiolo, M.F. y Baroni, P.A. (2014). El rol de las economías emergentes en el siglo XXI: el caso de India en América Latina y su vinculación con Argentina. *Temas y Debates*, (27), pp. 101-121.
- Russell, R. (2010). La Argentina del segundo centenario: ficciones y realidades de la política exterior. En Russell, R. (Ed.), *Argentina 1910-2010. Balance del siglo* (227-307). Taurus.
- Russell, R. y Tokatlián, J.G. (2013). América Latina y su gran estrategia: entre la aquiescencia y la autonomía. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* (104), pp. 157-180.
- Russell, R. y Tokatlián, J.G. (2015). La política exterior del kirchnerismo. En Gervasoni, C. y Peruzzotti, E. (Eds.) *¿Década Ganada? Evaluando el legado del kirchnerismo* (pp. 235-270). Debate.
- Sahni, V. (2011). Más estrategias que alianzas: las nuevas relaciones internacionales de América Latina. En Wollard, D.; Maihold, G. y Mols, M. (Eds.) *La agenda internacional de América Latina: entre nuevas y viejas alianzas* (pp. 171-183). Nueva Sociedad.
- Siddiqui, H. (18 de febrero de 2019). India-Argentina relation: Lithium, Shale Gas, Food Security and Defence Cooperation top the Modi-Macri talks. *Financial Express*. <https://www.financialexpress.com/defence/india-argentina-relation-lithium-shale-gas-food-security-and-defence-cooperation-top-the-modi-macri-talks/1491540/?fbclid=IwAR1W-FFk3N1bIIg3fftErcprTI6FXfuSl6BKa-FDajyXFKZcJnp7Jbe7epc0>
- Simonoff, A. (2010). Regularidades de la política exterior de Néstor Kirchner (2003-2007). En Simonoff, A. (Comp.), *La Argentina y el Mundo frente al Bicentenario de la Revolución de Mayo. Las relaciones exteriores argentinas desde la secesión de España hasta la actualidad* (pp. 407-434). Edulp.
- Singh, P.; Shahi, B. & Singh, K.M. (2017). Trends of Pulses Production, Consumption and Import in India: Current Scenario and Strategies. MPRA Paper No. 81589. <https://mprapaper.ub.uni-muenchen.de/81589/>
- Sistema de Información de Comercio Exterior de la ALADI (SICOEX). (2019). <http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam>
- Tokatlián, J. G. y Carvajal, L. (1995). Autonomía y política exterior: un debate abierto, un futuro incierto. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* (28), 7-31.
- United Nations Comtrade Database (UN Comtrade). (2020). International Trade Statistics. <https://comtrade.un.org/>
- Zelicovich, J. (Mayo, 2012). *Política comercial externa y negociaciones multilaterales de comercio en la estrategia de inserción internacional de la Argentina pos default*. Trabajo presentado en la Jornada de Debate La Agenda de la Política Exterior Argentina: Inserción Regional y Extra-re-

gional a partir del escenario pos default, de la Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina.

Zelicovich, J. (Agosto, 2015). *La Argentina ante el régimen multilateral de comercio en el periodo 1983-2011: Una interpretación de los cambios en la política exterior desde los modelos de desarrollo*. Trabajo presentado en el XII Congreso Nacional de Ciencia Política, de la Sociedad Argentina de Análisis Político y la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina.

Zelicovich, J. (2018). Claves y tensiones de la estrategia argentina de política comercial externa en la búsqueda de una “inserción inteligente al mundo” (2015-2018). *Latin American Journal of Trade Policy* 1 (2), 49-66.

Capítulo 7

En camino hacia la consolidación de las relaciones entre Chile e India

Tamara Spagnolo



1. Introducción

El modelo económico chileno se basa en una estructura productiva orientada hacia el sector primario exportador y una estrategia de inserción internacional que combina la apertura unilateral y el regionalismo abierto. Impulsado por su orientación geográfica hacia el Pacífico, Chile logró firmar numerosos Tratados de Libre Comercio (TLC) con diferentes países de Asia. El acercamiento a esta región se sustentó en la complementariedad económica, la oportunidad de acceso a grandes mercados de consumo para sus exportaciones, así como una estrategia de inserción compartida, basada en la liberalización comercial.

El principal socio comercial de Chile es China, que para 2018 representó el 33,5% de las exportaciones chilenas y 23,6% de las importaciones (Santander Trade, 2020). Estas cifras demuestran una alta concentración de los envíos hacia el gigante asiático y su consecuente dependencia económica. Teniendo en cuenta esta tendencia, el desafío que tiene Chile consiste en diversificar tanto su canasta exportadora como el destino internacional de sus productos.

En este escenario se inserta el acercamiento de Chile hacia India, cuyas relaciones económicas y políticas están camino hacia una profundización sin precedentes. Para comenzar este capítulo, la segunda sección se centra en la caracterización del modelo de inserción internacional chileno. Seguidamente, se presentan los puntos de conexión entre Chile e India, focalizando en tres ámbitos de cooperación con gran potencial: farmacéutico, alimentos y bebidas, y ciencia, tecnología e innovación. En el cuarto apartado se presentan las oportunidades que tiene Chile como puente entre India y América Latina (ALC). Para finalizar, en el quinto apartado se esbozan algunas conclusiones.

2. Caracterizando el modelo de inserción internacional chileno

El actual modelo de inserción internacional de Chile presenta tres tendencias profundas que permiten hablar de una relativa continuidad respecto del modelo impulsado entre 1973 y 1990, y continuado por los gobiernos democráticos siguientes: 1) modelo de desarrollo neoliberal, 2) apertura internacional y 3) estructura productiva primario-exportadora. Se toman en cuenta dichos inicios para analizar las diferentes estrategias de inserción internacional que se definieron desde 1973, evaluar sus resultados políticos y económicos, e identificar las continuidades hasta la actualidad.

Entre 1970 y 1973, se expandía en el plano internacional una globalización financiera con dos características: a) el creciente volumen de transacciones financieras a través de las fronteras y b) las reformas institucionales y legales hechas para liberalizar y desregular los flujos de capital (Frenkel, 2003). Chile fue un importante receptor de capitales y uno de los primeros en adoptar las medidas que estaban en boga. Con la dictadura de 1973 llegó a Chile una aguda transformación del sistema capitalista: los militares optaron por privatizar las empresas estatales y buscar el equilibrio fiscal a través de ajustes salariales (Del Pozo, 2002). Fue un periodo marcado por la liberalización financiera, la desregulación económica y un fuerte énfasis en el rol del mercado como propulsor de la economía, que se manifestó fuertemente en el accionar internacional chileno.

El modelo de apertura radical hacia la economía mundial consistía en la aplicación de políticas de liberalización y apertura económica, y para 1978, también adoptó la apertura de los mercados de capitales. Estas medidas “se desarrollaron en situaciones de oferta abundante de fondos externos y condiciones de tipo de cambio fijo y apreciado” (Frenkel, 2003, p. 442). A la larga, se incurrió en una situación de deuda externa y déficit de cuenta corriente que estalló en 1982. Desde entonces, el gobierno se inclinó hacia un accionar pragmático y comenzó a adoptar sucesivos cambios de políticas para proteger su interés nacional. En 1988 se aplicaron revaluaciones junto con rebajas impositivas y arancelarias, “que lograron conciliar una baja de la inflación con una fuerte reactivación económica” (Ffrench-Davis, 2002, p. 147).

En cuanto a los resultados de estas políticas en el comercio exterior, para 1974, el aumento en el volumen de las exportaciones fue elevado (38%) y puso de manifiesto la subutilización de la capacidad exportadora de los años anteriores. En los años siguientes, siguió creciendo y, en el lapso 1982-1989, se expandió a un ritmo anual del 10% (Ffrench-Davis, 2002). No sólo hubo un importante aumento del comercio exterior sino también una significativa diversificación de la canasta exportadora. El rubro más relevante fue el cobre, cuya participación descendió del 75% en 1970 a 49,6% en 1989. “La disminución de la parte correspondiente a

la minería en el total exportable fue el resultado del aumento de las exportaciones de productos agrícolas, forestales, pesqueros y manufactureros” (Fazio Vengoa, 1996).

Para este periodo el tamaño de la economía chilena creció 58% (Meller, 2005) que, al compararlo con el crecimiento económico y la inversión de los años sesenta, pone de manifiesto las dificultades del régimen para evolucionar de una economía basada en el modelo ISI hacia otra cuyo motor principal sean las exportaciones (Agosin, 1999). Además, se debe tener en cuenta que Chile se encontraba en una situación de vulnerabilidad externa, tanto por tensiones con su entorno como por el aislamiento político diplomático impuesto por la comunidad internacional.

A mediados de los ochenta, las exportaciones empezaron a contribuir de manera efectiva en el crecimiento nacional y, con el retorno de la democracia en 1990, se reafirmó el modelo de apertura internacional, ahora con base en el institucionalismo, los derechos humanos y el libre comercio (Aranda & Riquelme, 2011). Como se mencionó anteriormente, los gobiernos posautoritarios decidieron darle continuidad a la estrategia implementada durante el régimen militar, haciendo foco en profundizar la inserción internacional a través de políticas públicas y procedimientos deliberados, con el propósito de adaptarse al nuevo escenario de la globalización y ampliar su acceso a nuevos mercados de exportación (Ffrench-Davis, 2002).

Vale destacar que la democracia contribuyó de manera singular al reconocimiento de Chile en el plano internacional y esto supo ser aprovechado por los tomadores de decisión para acrecentar la participación del país en foros y cumbres internacionales, presentar candidaturas a organismos internacionales, concretar acuerdos bilaterales y multilaterales, y mejorar su reputación internacional. Puede afirmarse que, en este periodo, el pragmatismo también se hizo presente, y el principio de integración regional de la década de los sesenta, tomó la forma de regionalismo abierto. Esta apertura se caracterizó por concebir diferentes opciones de vinculación superpuestas y no excluyentes, combinando integración *de hecho* e integración impulsada por acuerdos o políticas. De esta forma, se persiguen dos objetivos: a) promover políticas de integración que sean compatibles y complementarias con políticas que fortalezcan la competitividad internacional; y b) promover la eliminación de barreras al comercio entre los miembros y el surgimiento de bloques de comercio transparentes y promotores del libre comercio (Fuentes, 1994).

Durante la presidencia de Aylwin (1990-1994), la prioridad fue la consolidación y legitimación de la democracia, y por esta razón la estrategia de reinserción internacional de Chile tuvo como estandarte la recuperación de las tradiciones

democráticas y la prioridad del respeto a los derechos humanos. Por su parte, la llegada al poder de Frei (1994-2000) colocó el asunto del desarrollo en el foco de la política exterior, otorgándole importancia a los aspectos económicos-comerciales (Aranda & Riquelme, 2011). Para ello, se privilegiaron las relaciones con aquellos países que se encontraban en procesos de apertura y de economías similares. La región latinoamericana adquirió especial relevancia y se suscribieron acuerdos de complementación económica con países Bolivia (1993), Venezuela (1993), Colombia (1994), Ecuador (1995), Perú (1998) y México (1999), el acuerdo de asociación con el Mercosur (1996) y un TLC con el Mercado Común Centroamericano (1999). A su vez, y como parte de la estrategia de regionalismo abierto, Chile ingresó al APEC en 1994, acontecimiento que es considerado un momento decisivo para la inserción chilena en Asia Pacífico. Posteriormente, durante la presidencia de Lagos (2000-2005), se continuó con la firma de TLC con la Unión Europea (2002), Estados Unidos (2003), Corea del Sur (2003) —primer acuerdo entre un país latinoamericano y Asia—, y con la República Popular China (2005).

La *performance* internacional y el crecimiento sostenido de las exportaciones durante los tres primeros gobiernos de la concertación (1990-2005), permitieron el crecimiento de la economía chilena en 126,4% (Meller, 2005), aun teniendo en cuenta la caída abrupta del nivel de actividad en 1999 producto de la crisis asiática de 1997. En efecto, para ese entonces los mercados asiáticos se habían constituido como el destino principal de las exportaciones chilenas (acaparando el 35% del total). Por ello, el colapso de estos mercados impactó fuertemente en el nivel de exportaciones chilenas durante el periodo 1998-1999, dejando en evidencia la volatilidad de los precios de las materias primas y el alto nivel de dependencia a los mercados externos y capitales extranjeros (Ffrench-Davis, 2016).

A pesar de que los gobiernos buscaron avanzar hacia la “segunda fase exportadora”, con el propósito de diversificar su canasta y aumentar el valor agregado de sus productos, lo que sucedió en los hechos fue la consolidación de ramas ligadas a la explotación de recursos naturales. En palabras de Fazio Vengoa (1996), “una diversificación del comercio no asegura necesariamente una reestructuración industrial que traslade el motor de esta recomposición y ampliación, hacia los sectores típicamente industriales” (p. 83). Entonces, si bien la canasta exportadora continuaba diversificándose, las ventas chilenas al exterior se sustentaban fuertemente en recursos naturales, representando más del 85% del total de exportaciones en 1998 (Ffrench-Davis, 2002).

A partir del 2003, los precios internacionales de las materias primas iniciaron un alza que le permitió a la economía chilena remontar los volúmenes de exportación, la capacidad de gasto del sector privado y el nivel de inversiones. La llegada a la presidencia de Bachelet (2006-2010) no significó un cambio sustancial en la estrategia de inserción internacional, sino una prolongación de los preceptos

de los anteriores gobiernos de la concertación con un especial enfoque en los aspectos sociales de la política internacional (Aranda & Riquelme, 2011). En este sentido, el país trasandino participó activamente de las iniciativas de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de Naciones Unidas, ocupó la Secretaría Pro Tempore de UNASUR (2008 y parte de 2009) y medió en la crisis política de Bolivia (2008). Por otro lado, la prioridad asignada a la región latinoamericana se mantuvo y, adicionalmente, se expresó el interés estratégico por los vínculos con los países emergentes de Asia, con aquellos con intereses y niveles de desarrollo similares, y con Estados Unidos. A modo de ejemplificar, se mencionan el Acuerdo de Comercio Preferencial con India (2007), un TLC con Japón (2007), Turquía (2009), que entró en vigor en 2011) y el Acuerdo de Asociación Económica con Singapur (llamado P-4, en 2008).

En el plano internacional, la quiebra de Lehman Brothers en 2008 significó un punto de inflexión, no sólo en la economía mundial, sino también a nivel sistémico, ya que comenzaba a notar la transición desde un unipolarismo hacia un orden internacional con múltiples polos. América Latina, en general, y Chile, en particular, se encontraron en una posición favorable para enfrentar la crisis. Los vínculos preexistentes entre el país trasandino y China —junto con el resto de economías emergentes de Asia—, le dieron un margen de maniobra al gobierno chileno y apalancaron la recuperación económica. Durante los años de crisis, Chile experimentó una fuerte contracción del comercio, con una disminución de las exportaciones del orden de 28,67% durante 2008-2009. No obstante, a partir del 2009, se registró un fuerte repunte, “las exportaciones chilenas crecieron a una tasa promedio de 24%, cifra similar a la que se registró en otras economías emergentes, pero bastante mayor a la observada en países desarrollados” (Álvarez & Saéz, 2015, p. 5).

Con el fin de los gobiernos de la concertación, se pensó que la llegada de la derecha al poder traería cambios radicales en materia de política internacional. Por el contrario, los hechos demostraron que la estrategia internacional del gobierno de Piñera (2010-2014) estuvo marcada mayormente por hitos de continuidad que de cambio. En este sentido, en el ámbito comercial, no sólo se sostuvieron los acuerdos firmados hasta el momento, sino que se celebraron nuevos: el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (2012) y su protocolo adicional (que entró en vigor en el 2016), además de TLC con Vietnam (2011), Malasia (2012), Hong Kong (2012), China (2012) y Tailandia (2013). También se mostraron elementos de continuidad en los ámbitos de cooperación regional, multilateral y seguridad internacional, que se expresaron a través del mantenimiento de la participación en operaciones de paz y en foros regionales de manera periódica (Briones & Dockendorff, 2015).

En cuanto al comportamiento de las exportaciones, el modelo económico chileno continuó sustentándose “en primer lugar, por las exportaciones de cobre y en segundo lugar, por un número acotado de exportaciones vinculadas a materias primas” (Briones & Dockendorff, 2015, p. 125). Si se analizan los principales mercados de destino, para este periodo, China fue el principal socio comercial, concentrando 24,8% de los envíos chilenos, mientras que las potencias económicas desarrolladas (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) perdieron relevancia relativa (Briones & Dockendorff, 2015).

Hasta aquí se han expuesto las estrategias de inserción internacional seguidas por los gobiernos chilenos desde 1973. Como se adelantó anteriormente, se pueden reconocer tres tendencias profundas que continúan presentes en los actuales modelos de inserción. La primera tendencia profunda es el *modelo de desarrollo neoliberal* que pone el énfasis en el rol del mercado como propulsor de la economía. Producto de las cifras alentadoras y del aumento en los indicadores de crecimiento, los sucesivos gobiernos optaron por no modificar estos lineamientos en beneficio del interés nacional (Maira, 2008).

Fuertemente relacionada a la anterior, la segunda tendencia profunda es la *apertura internacional*. Los gobiernos militares primero, y adoptado por los democráticos después, reconocieron la importancia de la variable comercial para el crecimiento de la economía chilena, así como el valor del prestigio internacional (Quezada, 2010). Por esta razón, la estrategia se ha basado en una combinación de apertura unilateral sustentada en la reducción arancelaria; negociaciones comerciales multilaterales, a través de la activa participación del país en foros y organismos internacionales; y bilateral, propulsada por la intensa red de TLC, acuerdos preferenciales y asociaciones estratégicas.

En lo que se refiere a la burocracia administrativa, Chile es una excepción en ALC. La existencia de reglas claras, transparentes y no discriminatorias, sumado a la flexibilidad en su política, le ha permitido mantener condiciones favorables a las inversiones y al comercio exterior, independientemente del gobierno de turno (Jenne & Briones Razeto, 2018). A modo de ejemplificar con datos actuales, al 2020 Chile cuenta con 29 acuerdos comerciales, con 67 mercados que representan el 83% de la población mundial y el 86 % del PIB global (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales - SUBREI, 2020).

Por último, la tercera tendencia profunda es la *estructura productiva primario-exportadora*. La economía chilena históricamente se ha sustentado en la actividad minera, particularmente en la extracción y exportación de cobre y sus derivados. En este sentido, la participación del sector minero en el PIB nacional pasó del 16% para el periodo 2008-2010 a representar un 9,4% en 2019. De estas cifras, la minería del cobre representó 14,6% en el periodo 2008-2010 y 8,4% para

2019. Chile es, en la actualidad, el mayor productor y exportador de cobre a nivel mundial. En el periodo 2008-2019 su producción se ha mantenido constante, con una cantidad promedio de 5.611 mil toneladas métricas. En cuanto a los envíos internacionales, en 2008 se registraron por USD 34.250 millones, alcanzando su pico máximo en los años 2010-2012 con un promedio de USD 42.493 millones, para llegar a 2019 con una valoración de USD 33.399 millones. A lo largo del periodo analizado, el porcentaje que representan las exportaciones de cobre sobre las exportaciones totales ha ido fluctuando de manera pareja, alcanzando un promedio de 51%, con un punto álgido en 2010 (57%) y valores mínimos en 2016 (45%) (Servicio Nacional de Geología y Minería, 2015a, 2020b).

A modo de cierre de este primer apartado, los datos expuestos hasta el momento permiten dilucidar una serie de consideraciones. Primero, Chile presenta un crecimiento sostenido de las exportaciones tradicionales y una creciente disminución de las exportaciones no tradicionales. De hecho, el país trasandino sigue dependiendo de las entradas de divisas provenientes de las actividades extractivas.

Segundo, persiste y se acentúa la concentración en grandes socios comerciales extrarregionales. Por su grado de apertura internacional basada en el regionalismo abierto, Chile ha conseguido acceso a los mercados más grandes del mundo, principalmente en Norteamérica, Europa y Asia. No obstante, lo que se observa es un escenario donde el comercio tiene un menor dinamismo comparado con el periodo pre crisis financiera de 2008. Las grandes economías como Estados Unidos, Unión Europea y Japón se están ralentizando, mientras que Asia se posiciona como un mercado dinámico y en constante expansión. Entre 2008 y 2019, las exportaciones de Chile con destino a la región asiática crecieron en más de 45% y de este, el 53,4% corresponde al aumento de los envíos hacia China (International Trade Center - ITC, 2020). En este punto radica la creciente dependencia con el gigante asiático y, por ello, el desafío de la diversificación de socios.

3. Puntos de conexión con India y ámbitos de cooperación

En el escenario anteriormente descrito se inserta el acercamiento de Chile hacia India, cuyas relaciones económicas y políticas están camino hacia una profundización sin precedentes. El Acuerdo de Alcance Parcial (AAP), que entró en vigencia en 2007, es el principal acuerdo firmado entre ambos países y propició un aumento en el comercio bilateral con la introducción de aranceles preferenciales a 474 productos. En la tabla 1 se observa la evolución del intercambio comercial entre Chile e India. Lo que las cifras permiten ver es que en los años posteriores a la entrada en vigencia del AAP, las exportaciones chilenas hacia India tuvieron un crecimiento constante hasta 2015.

Tabla 1. Intercambio comercial Chile-India (2008-2019), en millones de dólares

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo comercial
2008	507	1.342	835
2009	299	1.222	923
2010	417	1.746	1.329
2011	509	1.947	1.438
2012	718	2.541	1.823
2013	738	2.215	1.477
2014	664	2.566	1.901
2015	685	2.027	1.341
2016	701	1.399	697
2017	777	1.742	965
2018	955	1.488	533
2019	892	1.120	228

Nota: Elaboración propia con datos de International Trade Center y UN Comtrade Database.

Luego de un proceso de negociaciones que llevó años, en 2017 entró en vigor la primera ampliación del acuerdo, aumentando el listado de productos a más de 2.800. En este periodo, las exportaciones chilenas de productos agropecuarios a India, mostraron un crecimiento anual del 31%, convirtiéndose en el primer proveedor de manzanas frescas, nueces con cáscara, kiwis frescos, entre otros (SUBREI, 2019).

Del lado de las importaciones, se puede observar un crecimiento constante a través de los años, alcanzando en 2018 su pico histórico. Esta evolución en la compra de productos provenientes de la India ha sido gracias a las desgravaciones arancelarias y las facilidades que significaron la ampliación de AAP y los memorándums de entendimiento (MoU, por sus siglas en inglés) en materia de cooperación sanitaria y fitosanitaria. Por otro lado, al observar la última columna de la tabla 1, resalta el constante saldo superavitario de Chile, posicionando a la India como uno de sus principales socios comerciales (SUBREI, 2019).

En cuanto a la composición del comercio bilateral, se mantiene la tendencia profunda de Chile hacia el sector extractivo, en donde los minerales de cobre y sus concentrados representaron más del 70% de las exportaciones hacia el país asiático en 2019. Otros productos como el yodo, los concentrados tostados de molibdeno, celulosa, frutas frescas y nueces, terminan de conformar la canasta exportadora (SUBREI, 2020). Respecto a las importaciones provenientes de India,

se destacan los automóviles, maquinarias con alto valor agregado, productos farmacéuticos, textiles, entre otros (ITC, 2020).

A fines del 2019, se inició la primera ronda de negociaciones para la segunda ampliación del AAP, cuyo objetivo es alcanzar otras 10.000 líneas arancelarias indias sin desgravar —un equivalente al 90% de sus productos—, que incluyen vinos embotellados, naranjas, limones, aceite de oliva y mejillones de origen chileno (SUBREI, 2019). En esta línea, se lanzó una plataforma digital para la emisión de certificados de origen, que agilizó los trámites y procedimientos aduaneros (Embajada de Chile en India, 2019).

Como consecuencia de la pandemia COVID-19, la segunda ronda de negociaciones que estaba pactada para el mes de marzo de 2020 fue suspendida. No obstante, el fortalecimiento de las relaciones diplomáticas no cesó y, en dicho mes, se firmó un nuevo acuerdo entre India y Chile para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal. Asimismo, en septiembre de 2020, en el marco del webinario *Namaskar Pacific Alliance: Deepening and Strengthening the bilateral Trade & Investment scenario Between India – Chile*, la embajadora de India en Chile, Anita Nayar, señaló que las partes están considerando la posibilidad de firmar un acuerdo bilateral de protección de inversiones (FICCI India, 2020). Se espera que estos instrumentos contribuyan al incremento de la inversión directa en ambas direcciones, fomenten el crecimiento de las exportaciones de servicios, facilite la transferencia de tecnología y potencie el AAP.

Otro hito en las relaciones bilaterales tuvo lugar el mes de octubre de 2020, con la celebración virtual de la primera reunión de la Comisión Conjunta de Alto Nivel entre ambos países, siendo el primer diálogo institucionalizado a nivel de cancilleres. En el encuentro, el representante de Chile, Andrés Allamand, destacó a India como “una de las prioridades de la actual política exterior chilena” y anunció la apertura de un Consulado General de Chile en Mumbai (MREC, 2020). Los cancilleres debatieron sobre la ampliación de los sectores de cooperación y propusieron dar impulso no sólo al comercio y a la inversión, sino también en materia de defensa, espacio, minería, agricultura, educación, seguridad social, salud, farmacéutica, ciencia y tecnología, gestión de desastres y cooperación en la Antártida (MREC, 2020; Ministry of External Affairs of India [MEA], 2020). De los sectores mencionados, hay tres que se destacan por la experiencia de uno o los dos países, y por las potencialidades intrínsecas de desarrollar conjuntamente conocimientos específicos en dichas áreas.

3.1 Sector farmacéutico

El primero de ellos es el sector farmacéutico, en el cual India ha desarrollado una ventaja comercial significativa. El país asiático tiene una de las industrias farmacéuticas más consolidadas del mundo, siendo uno de los mayores proveedores de formulaciones farmacéuticas por volumen y uno de los principales proveedores de ingredientes activos farmacéuticos (API) (Kapczynski, 2009). Chile, por su parte, en el periodo 2015-2019 ha aumentado las importaciones en un promedio del 9% anual, llegando a un valor de USD 1.642.207 para 2019 (ITC, 2020). Mientras que las exportaciones de este sector, solo contabilizaron para dicho año USD 174.854, arrojando una balanza comercial negativa. Estos datos demuestran la elevada competencia internacional a la que deben enfrentarse las industrias locales, que optan por las asociaciones o la formación de *clusters* para hacerle frente a los precios de los productos importados.

Aunque el desarrollo de la industria de medicamentos se encuentra concentrada en los países más industrializados, en materia de biotecnología se advierte una creciente participación de países latinoamericanos. Este es el caso de Chile, que se está posicionando como centro emergente en materia de investigación clínica, con una tasa 0,34 estudios clínicos por cada 10.000 habitantes (Cámara de Innovación Farmacéutica, 2020).

Vale destacar que, en 2019, Chile e India firmaron un MoU en la materia. Sin embargo, producto de la pandemia COVID-19, el gobierno indio decidió unilateralmente limitar sus exportaciones de algunos APIs. Para Chile, en donde India es el segundo proveedor de medicamentos del sistema de salud público (Central Nacional de Abastecimiento, 2020), esta decisión puso en evidencia la vulnerabilidad del país y su dependencia a los suministros importados.

En este escenario, fuentes oficiales aseguraron que un nuevo MoU entre las autoridades reguladoras de medicamentos de ambos países está muy cerca de alcanzarse. Asimismo, indicaron que Chile está trabajado en su legislación interna a los fines de agilizar los trámites de importación y dar lugar al inminente acuerdo (Anita Nayar, en FICCI India, 2020).

3.2 Sector de alimentos y bebidas

Pasando a otra área de cooperación con potencial, aparece el sector de alimentos y bebidas. Es reconocida la fortaleza de Chile en relación con la agricultura, sobre todo por la calidad de sus frutas y vegetales. No obstante, uno de los desafíos reconocido por el propio gobierno chileno es la diversificación de una matriz exportadora altamente dependiente de las materias primas. En este senti-

do, las asociaciones estratégicas público-privadas han sido una herramienta eficaz para potenciar otros sectores económicos, como el agroalimentario. Tal es así que, en los últimos años, los alimentos representaron un cuarto del total de las exportaciones (47% sin considerar el cobre), cifra que posicionó a Chile como “el principal exportador mundial de uvas, arándanos, cerezas y ciruelas frescas; manzanas deshidratadas; malta tostada; mejillones y filete de salmón” (MREC, 2018, p. 94).

De hecho, para 2018 las exportaciones del sector agropecuario, silvícola y pesquero a India crecieron 72% anual, alcanzando un récord histórico de USD 88 millones, que se explica principalmente por el notable incremento de los envíos frutícolas (USD 82 millones) (SUBREI, 2019). Sin embargo, para 2019 los envíos a India se desplomaron, en parte como consecuencia de la “disminución de la demanda interna india, que generó que las estimaciones de crecimiento para este país se corrigieran a la baja a 4,8%, la cual sería su menor tasa de crecimiento desde 2008” (SUBREI, 2020, p. 23). A pesar de ello, se destacó el crecimiento en los envíos del rubro alimentos procesados (150% respecto al año anterior), por un valor de USD 7,4 millones.

Por su parte, India es la cuarta potencia agrícola mundial, donde la agricultura representa 14,6% del PIB (Santander Trade, 2020b) y casi dos tercios de su población dependen de ella para su sustento (Houngbo, 2020). Aunque se han dado algunas mejoras, la agricultura india sigue siendo un sector de baja productividad, debido a la poca mecanización, la falta de infraestructura de riego, la falta de capacitación de los agricultores (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, 2015), los altos costos para su comercialización y el crecimiento exponencial de la población en los últimos años.

Aquí radican las oportunidades de cooperación entre ambos países. Las proyecciones indican que India será el país más poblado de mundo para 2028, por lo que se espera que la demanda de alimentos aumente drásticamente. Según una publicación conjunta entre el Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, la India es el principal importador de aceites de palma, de soja y de girasol del mundo, tal es así que 70% de los aceites de consumo son adquiridos en el exterior (Ramaswamy, 2017). En 2019, la región de ALC le exportó a India alrededor de USD 1,9 mil millones en aceites, principalmente de soja y girasol, mientras que la participación de Chile en estas cifras fue casi nula (ITC, 2020). En cuanto al rubro de productos lácteos, la India también muestra una demanda creciente como consecuencia del incremento en el nivel de ingresos, la urbanización y otros cambios demográficos (Ramaswamy, 2017). En este rubro, Chile podría desempeñar un papel más importante como exportador de productos lácteos y sus derivados con valor agregado al mercado indio.

En la actualidad, las exportaciones de alimentos de Chile llegan solo a las grandes ciudades como Nueva Delhi, Mumbai o Bangalore, por lo que el desafío está en poder alcanzar otros destinos a los fines de aprovechar la aceptación de los productos chilenos en India y aumentar el volumen de las exportaciones. En este sentido, Chile se encuentra en condiciones de aumentar los envíos al país asiático en 400% en un corto periodo de tiempo (Valderrama, en FICCI India, 2020). Más aún, estos envíos no compiten con la producción local, sino que, al provenir del hemisferio sur, llegan fuera de estación y la complementan (Ramaswamy, 2017).

3.3 Sector de ciencia, tecnología e innovación

El tercer sector a destacar es el de innovación y tecnología (IT). En el documento titulado *Política Exterior de Chile 2030* del MREC (2018), le dedican un apartado a la ciencia, tecnología e innovación y su abordaje desde el accionar internacional. Tomar en consideración este sector a la hora de establecer la estrategia de cancillería, pone de manifiesto la visión del gobierno en cuanto a la búsqueda de un modelo de desarrollo de vanguardia. Para ello, los encargados de las relaciones internacionales se proponen asegurar la inserción del país en las redes internacionales de investigación, innovación y desarrollo, y apoyar la estrategia de seguridad energética del país.

Por su diversidad geográfica, Chile se encuentra en un lugar privilegiado para el desarrollo de la ciencia y su contribución a los desafíos globales como el cambio climático; la generación de energías verdes; la protección de los océanos, su flora y fauna; la exploración del espacio; entre otros. En efecto, el ministro de energía, Juan Carlos Jobet, señaló que Chile apunta a ser líder global en producción de hidrógeno verde para 2050 y que se podría estar exportando USD 30 mil millones de hidrógeno para dicho año (InvestChile, 2020a; InvestChile, 2020b). La ventaja comparativa del país trasandino radica en el desierto de Atacama, receptor de una radiación solar a gran escala, y en los vientos fuertes y constantes en el sur. De esta forma, Chile se destaca de otros competidores, tanto en la generación de energía solar y eólica, así como en su distribución, gracias a la red de TLC y su apertura económica.

No obstante, uno de los puntos clave a considerar es la necesidad de financiamiento, debido a que la transición energética está valuada en USD 500 mil millones para 2030 y USD 2,5 billones (millones de millones) para 2050 (InvestChile, 2020b). En este sentido, Chile ha abierto licitaciones públicas para proyectos de energía eólica y solar de envergadura, atrayendo el interés de empresas internacionales como Mainstream Renewable Power Ltd. (irlandesa) y Enel Green Power Chile (filial de la energética italiana). Si las empresas indias aprovechan estas oportunidades, podrán adquirir experiencia a través de la participación en

proyectos de energías limpias, para luego regresar a India, replicarla y ampliarla (Seshasayee, 2017).

Por otro lado, Chile tiene que acelerar la transformación digital. Si bien es un país precursor en los temas tecnológicos en ALC, todavía existe una gran brecha entre las grandes compañías que tienen la capacidad de adoptar metodologías innovadoras y disruptivas, y aquellas Pymes que no logran adaptarse. En este sentido, el patrón se mantiene al analizar las empresas exportadoras: el porcentaje de participación de las Pymes en el comercio internacional es muy bajo y no guarda relación con la apertura comercial lograda (MREC, 2018).

Para el caso de India, “la digitalización de la economía resultó ser uno de los pilares de [su] desarrollo [...], del incremento de su productividad y del descenso de la pobreza” (Chakrabarti, 2017, p. 297). Para el enero del 2020, en India se contabilizaron 687,6 millones de usuarios de Internet, lo cual significó un aumento del 23% respecto al año anterior, y lo posicionó en el primer puesto a nivel global (We Are Social Ink & Hootsuite, 2020). De la mano de la digitalización, se encuentra el reconocido liderazgo mundial de la India en servicios informáticos y de tecnologías de la información. De hecho, la participación de la India en el comercio mundial de servicios se cuadruplicó, pasando del 0,5% en 1995 al 3,5% en 2018, convirtiéndose en uno de los principales exportadores de servicios TIC (OCDE, 2019).

Grandes empresas indias como Infosys, Tata Consulting, Sasken, Genpact y Tech Mahindra, entre otras, tienen presencia fuerte y creciente en la región latinoamericana, lo cual demuestra la importancia de ALC y su potencial a futuro. De las empresas antes mencionadas, se destaca Tech Mahindra, compañía IT que ha trabajado en conjunto con multinacionales chilenas como Anglo American Chile y DP World Chile (Taladriz, en FICCI India, 2020). En este sentido, “es de esperar que el componente de servicios dentro de la relación ALC-India gane importancia a medida que el cambio tecnológico conduzca a sinergias aún mayores entre los servicios y las manufacturas” (Estevadeordal, Mesquita Moreira & Kahn, 2017, p. 25). En estrecha relación con esto, aumentar los flujos de inversión en ambas direcciones sigue siendo una tarea pendiente.

4. ¿Chile como puente entre India y América Latina?

No es nueva la noción geoestratégica de Chile como un país conector entre las regiones asiática y latinoamericana. De hecho, ha estado presente en los lineamientos de política exterior desde antes de la década de 1980 (Rodríguez Guarachi, 2002) y, posteriormente, se ha percibido también como la misión y la vocación de Chile (MREC, 2018). En el análisis desarrollado por Schulz & Rojas De

Galarreta (2020), los autores demuestran que Chile efectivamente ha jugado un rol central en la expansión de red intrarregional, ocupando una posición de liderazgo desde el 2000. Sin embargo, afirman que este papel podría estar llegando a su fin, principalmente porque la densidad de TLC que posee Chile está alcanzando un punto de saturación y otros países podrían imitar su estrategia.

Compartiendo este resultado y pensando en una alternativa viable, Chile está en condiciones de complementar su estrategia de puente interregional con una de puente entre India y América Latina. La clave está en aprovechar el círculo virtuoso que existe entre los acuerdos regionales, como la Alianza del Pacífico, y el bilateralismo. En el nuevo escenario que se está planteando, la posición que ocupa Chile sigue siendo atractiva: a) es una de las economías más abiertas a los flujos de comercio y de inversión de ALC; b) es un país rico en recursos naturales, mineros y agrícolas, con una complementariedad real con India; y c) es un país que tiene seguridad jurídica, sobre todo para los negocios y las inversiones.

Aunque todavía se está en un estadio muy temprano, ya que Chile aún no es el principal socio latinoamericano de India, cada vez son mayores los esfuerzos entre ambos países para profundizar sus relaciones bilaterales. Como se ha visto a lo largo de este capítulo, la ampliación del AAP sumado a los MoU en diversas áreas de cooperación, ponen en evidencia el reconocimiento de ambas partes sobre el potencial de la relación. No obstante, si se quiere avanzar en esta dirección, hay otros factores que deben ser tomados en consideración: el idioma y la percepción mutua.

Empezando con el primero, y a pesar de que el comercio internacional trasciende los idiomas, a la hora de discutir acuerdos, realizar misiones comerciales o buscar inversores, tener una comunicación sin intermediarios agiliza los trámites y aumenta su efectividad, a la vez que genera una percepción de cercanía entre las partes. Las negociaciones entre India y Chile se realizan principalmente en inglés. En el caso del país trasandino, la masificación del uso del idioma inglés constituye uno de los desafíos más difíciles y cuya importancia a veces se minimiza (MREC, 2018). Respecto de la percepción mutua, Seshasayee (2017) señala que para hacer posible el acercamiento entre India y ALC, hay que trabajar en los imaginarios colectivos de ambas partes, permitiendo conocer las particularidades y facetas de la India y la ALC modernas y contemporáneas. En este sentido, el acercamiento cultural es esencial para conocer las preferencias de los consumidores y el mercado al cuál se intenta acceder. Asimismo, conocer la cultura de la contraparte fomenta la tolerancia y abre oportunidades para el trabajo en conjunto. Las herramientas que pueden emplearse son la extensión de redes entre organizaciones de la sociedad civil, la especialización de personal de Cancillería y los intercambios educativos.

La India no ha diseñado una política que tenga en cuenta las especificidades económicas, sociales y políticas de cada país que integra ALC. Por ello, Chile se presenta como un socio clave y con destacado potencial para India en su búsqueda por adoptar líneas de acción más eficientes a la hora de relacionarse con la región latinoamericana (Baroni & Seshasayee, 2020).

5. Reflexiones finales

En este capítulo se buscó, en primer lugar, caracterizar el modelo de inserción internacional chileno, para luego analizar los puntos de conexión entre India y Chile y sus áreas de cooperación. Las tres tendencias profundas que subyacen en la estrategia del país trasandino: el modelo de desarrollo neoliberal, la apertura internacional y la estructura productiva primario-exportadora, permiten comprender la permeabilidad del país ante las fluctuaciones en el comercio exterior y su dependencia a los envíos internacionales de cobre. En este escenario, India se presenta como un socio poco conflictivo, ideal para diversificar el destino y la composición de las exportaciones chilenas, al tiempo que abre la posibilidad de balancear los grandes mercados globales (China, Estados Unidos y Unión Europea).

El estadio actual de la relación bilateral Chile-India es algo peculiar. Por un lado, a nivel político, se destacan los esfuerzos por entablar diálogos y abrir oportunidades de debate, con resultados palpables como el AAP y sus ampliaciones, los MoU en diversas áreas, el futuro establecimiento de un Consulado General de Chile en Mumbai, entre otros. Mientras que, por el otro lado, las cifras de los intercambios comerciales reflejan una disminución de los flujos para el total del periodo. A esto se le suma que los volúmenes comercializados están lejos de representar grandes porcentajes en el total de las exportaciones de cada parte. En cuanto a las inversiones, la IED india en Chile no es significativa, tampoco lo es la chilena en India.

Estas consideraciones invitan a reflexionar acerca de las medidas necesarias para que se efectivice la conversión entre los logros políticos y los volúmenes de los intercambios. La complementariedad productiva entre India y Chile debe tomarse como punto de partida para desarrollar el mercado, sobre todo ante el crecimiento esperado de la población india y el consecuente aumento en la demanda de alimentos, recursos naturales y energía. Aquí la importancia de los tres sectores de cooperación que se desarrollaron anteriormente: farmacéutica, alimentos y bebidas, y ciencia, tecnología e innovación.

Para Chile, la clave está en diversificar su canasta exportadora, dirigiéndose a productos con mayor valor agregado en los rubros que ya se destaca —

como el sector agroalimentario—, a la vez que alcanza esquemas de cooperación en materia científica y tecnológica, para avanzar hacia un modelo de desarrollo menos dependiente del cobre y que le permita alcanzar la estrategia de seguridad energética del país. Partiendo de esta base, también es importante trabajar en las percepciones culturales compartidas, a los fines de profundizar el conocimiento mutuo, factor esencial en las negociaciones, el trabajo conjunto y la transferencia de conocimientos.

Finalmente, Chile tiene que aprovechar el círculo virtuoso en el cual está inserto gracias a los acuerdos regionales y el bilateralismo. Por ser un país con experiencia en hacer de puente entre ALC y Asia, y por ser uno de los países latinoamericanos que ha alcanzado los mayores niveles de relación con India, Chile tiene el potencial de ser el nexo entre el país asiático y la región. De los resultados en la relación Chile-India se pueden extraer tres enseñanzas para América Latina:

1) Mirar al Sur. Hace años que se hace hincapié en la necesidad de diversificar socios a los fines de no volverse dependientes de los grandes mercados y alimentar la profundización de la división internacional del trabajo, que coloca a los países latinoamericanos como proveedores de materias primas. Mirar al sur global es una oportunidad real para los países de ALC: las relaciones sur-sur se caracterizan por ser entre economías emergentes, con diversos niveles de desarrollo y presentar mayores niveles de simetría.

2) Explorar nuevas áreas de cooperación. El mundo evoluciona a pasos agigantados y van surgiendo problemáticas globales que ponen el foco en nuevos sectores: inteligencia artificial, el Internet de las cosas, robótica, biosalud, ciberseguridad, energías limpias, desarrollo sostenible, por solo mencionar algunos. Es momento de que los países de ALC rompan lo esquemas que los colocan en el modelo primario-exportador y comiencen a generar espacios de diálogo y cooperación en materia de innovación, ciencia y tecnología.

3) Diplomacia. La relación Chile-India demuestra que los tratados, los acuerdos, los MoU, las visitas de alto rango y las cumbres de cancilleres, están dando resultados que, poco a poco, se visualizan en los volúmenes del intercambio comercial. Esta es una invitación a que los países de ALC fortalezcan sus cancillerías y diplomáticos, para que salgan en búsqueda de acuerdos que den a sus países la oportunidad de desarrollarse.

Referencias

- Agosin, M. R. (1999). Comercio y crecimiento en Chile. *Revista de la CEPAL*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/12179>
- Álvarez, R., & Sáez, C. (2015). *Post-crisis Financiera y expansión de las exportaciones: micro-evidencia para Chile* (No. 748). Central Bank of Chile. <https://ideas.repec.org/p/chb/bcchwp/748.html>
- Aranda Bustamante, G., & Riquelme Rivera, J. (2011). La política exterior de Chile desde 1990. Inserción internacional y prioridad regional. *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 6(11), 11-41. <https://biblat.unam.mx/es/revista/cuadernos-sobre-relaciones-internacionales-regionalismo-y-desarrollo/articulo/la-politica-exterior-de-chile-desde-1990-insercion-internacional-y-prioridad-regional>
- Baroni, P. A., & Seshasayee, H. (2020). La India y la Alianza del Pacífico: oportunidades y desafíos. *Agenda Internacional*, 27(38), 141-164. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/view/22828>
- Briones, S., & Dockendorff, A. (2015). Continuidad y cambio en la política exterior chilena en el gobierno de Sebastián Piñera (2010-2014). *Estudios internacionales (Santiago)*, 47(180), 115-138. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0719-37692015000100006&script=sci_arttext
- Cámara de Innovación Farmacéutica. (2020). Investigación clínica en Chile. <http://www.cifchile.cl/investigacion-clinica-en-chile/>
- Central Nacional de Abastecimiento. (2020). Informes CENABAST. <https://www.cenabast.cl/estudios-cenabast-3/>
- Chakrabarti, R. (2017). La transformación digital. En *LATINDIA: El futuro de la cooperación de India y América Latina* (pp. 296-307). *Revista Integración & Comercio*, 21 (43). CABA. <https://publications.iadb.org/es/revista-integracion-comercio-ano-21-no-43-diciembre-2017-latindia-el-futuro-de-la-cooperacion-de>
- Del Pozo, J. (2002). *Historia de América Latina y del Caribe: 1825-2001*. Capítulo IX: La gran polarización. Lom Ediciones.
- Embajada de Chile en India. (2019). Puesta en línea de plataforma digital común para certificados de origen bajo acuerdo de preferencias arancelarias Chile-India. <https://chile.gob.cl/india/noticias/puesta-en-linea-de-plataforma-digital-comun-para-certificados-de-origen>
- Estevadeordal, A., Mesquita Moreira, M. & Kahn, T. (2017). Hacia una agenda común de comercio. En *LATINDIA: El futuro de la cooperación de India y América Latina* (pp. 14-32). *Revista Integración & Comercio*, 21 (43). CABA. <https://publications.iadb.org/es/revista-integracion-comercio-ano-21-no-43-diciembre-2017-latindia-el-futuro-de-la-cooperacion-de>

- Fazio Vengo, H. (1996). Chile: Modelo de desarrollo e inserción internacional. *Historia crítica*, (13), 68-89. <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/histcrit13.1996.08>
- Ffrench-Davis, R. (2016). Progresos y retrocesos del desarrollo económico de Chile en los gobiernos de la Concertación: 1990-2009. *El trimestre económico*, 83(329), 5-34. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-718X2016000100005&script=sci_abstract&tlng=pt
- Ffrench-Davis, R. (2002). El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento en Chile. *Revista de la CEPAL*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/10806>
- FICCI India. (15 de septiembre de 2020). *Deepening and Strengthening the bilateral Trade & Investment scenario Between India – Chile*. [Archivo de Video]. https://www.youtube.com/watch?v=QAFtm0lldLw&ab_channel=FICCIIndia
- Frenkel, R. (2003). Globalización y crisis financieras en América Latina. *Brazilian Journal of Political Economy*, 23(3), 437-455. https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572003000300437&script=sci_arttext
- Fuentes, J.A. (1994). El regionalismo abierto y la integración económica. *Revista de la CEPAL*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11951>
- Guarachi, E. R. (2002). América Latina y el Asia Pacífico: la contribución potencial de Chile. *Estudios Internacionales*, (35) 138. (119-127). <https://www.jstor.org/stable/41391703>
- Houngbo, G. (18 de agosto de 2020). La importancia del desarrollo agrícola en la India. La agricultura: el elemento vital de la humanidad. FIDA. <https://www.ifad.org/es/web/latest/blog/asset/41801768>
- International Trade Center [ITC]. (2020). Trade Map. <https://www.trademap.org/>
- InvestChile. (1 de septiembre de 2020a). Chile busca convertir el boom del hidrógeno verde en una exportación al nivel del cobre. <https://blog.investchile.gob.cl/bloges/chile-busca-convertir-el-boom-del-hidr%C3%B3geno-verde-en-una-exportaci%C3%B3n-al-nivel-del-cobre>
- InvestChile. (3 de agosto de 2020b). Chile apunta a ser líder global en producción de hidrógeno verde para el 2050. <https://blog.investchile.gob.cl/bloges/chile-apunta-a-ser-l%C3%ADder-global-en-producci%C3%B3n-de-hidr%C3%B3geno-verde-para-el-2050>
- Jenne, N. & Briones Razeto, S. (2018). Integración regional y la política exterior de Chile. ¿Paradoja o acomodo? *Estudios internacionales* (Santiago), 50(189), 9-35. <https://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2018.49035>
- Kapczynski, A. (2009). Harmonization and its discontents: a case study of TRIPS implementation in India's pharmaceutical sector. *California Law Review*, 97(6), 1571-1649. <https://www.jstor.org/stable/20677920>
- Maira, L. (2008). La política exterior chilena en los años de la Concertación. *Transitando los inicios del siglo XXI: las relaciones internacionales de Argentina, Chile y México*, 161.

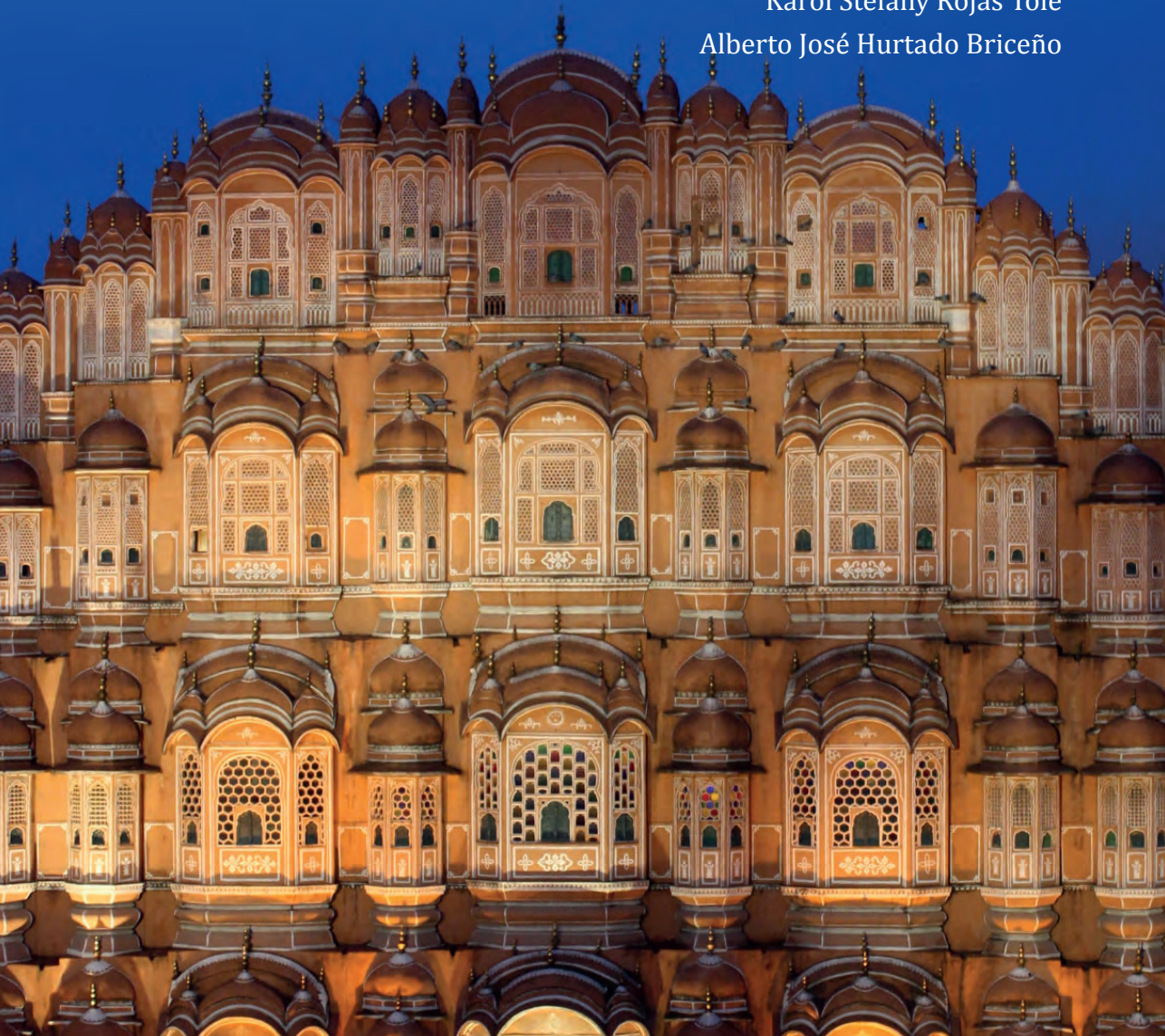
- Meller, P. (2005). La Historia reciente contada gráficamente: Comparación de los Indicadores Económico-Sociales del Gobierno de Pinochet con los Gobiernos de la Concertación. <http://www.cieplan.org/wp-content/uploads/2019/10/Comparacion-indicadores-eco-soc-pinochet-vs-concertacion.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile - MREC. (16 de octubre de 2020). Reunión de cancilleres: Chile e India acuerdan acelerar la profundización de su acuerdo comercial. <https://minrel.gob.cl/reunion-de-cancilleres-chile-e-india-acuerdan-acelerar-la/minrel/2020-10-16/153109.html>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile - MREC. (2018). Política Exterior de Chile 2030. Santiago, Chile. https://minrel.gob.cl/minrel/site/artic/20180209/asocfile/20180209140315/2030_politica_exterior_chile.pdf
- Ministry of External Affairs of India - MEA. (16 de octubre de 2020). First India-Chile Joint Commission Meeting. <https://www.mea.gov.in/press-releases.htm?dtl/33126/First+IndiaChile+Joint+Commission+Meeting>
- Morales Quiroga, M. (2020). Estallido social en Chile 2019: participación, representación, confianza institucional y escándalos públicos. *Análisis Político*, 33(98), 3-25. <https://doi.org/10.15446/anpol.v33n98.89407>
- OECD (2019), *OECD Economic Surveys: India 2019*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/554c1c22-en>
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. (2015). Serie Comercio Internacional 1: Chile-India: comercio agropecuario y forestal. <https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2015/04/ChileIndia.pdf>
- Quezada, A. A. (2010). Inserción Internacional De Chile en la Post-Guerra Fría Concertación política e integración económico-comercial; dos ejes conceptuales de la política exterior en el Gobierno de Ricardo Lagos (2000-2006). *Revista Enfoques: Ciencia Política y Administración Pública*, VIII (13), 119-134. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=960/96016546009>
- Ramaswamy, D. (2017). Sinergias en la producción agrícola. En *LATINDIA: El futuro de la cooperación de India y América Latina* (pp. 258-269). *Revista Integración & Comercio*, 21 (43). CABA. <https://publications.iadb.org/es/revista-integracion-comercio-ano-21-no-43-diciembre-2017-latindia-el-futuro-de-la-cooperacion-de>
- FICCI India (2020) *Deepening and Strengthening the bilateral Trade & Investment scenario Between India – Chile* [Archivo de video]. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=QAFtM0lldLw&ab_channel=FICCIIndia
- Santander Trade. (2020a). Cifras del comercio exterior en Chile. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/chile/cifras-comercio-exterior>
- Santander Trade. (2020b). India: política y economía. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/india/politica-y-economia>

- Schulz, C. A. & Rojas De Galarreta, F. (2020). Chile as a Transpacific Bridge: Brokerage and Social Capital in the Pacific Basin. *Geopolitics*. <https://doi.org/10.1080/14650045.2020.1754196>
- Servicio Nacional de Geología y Minería. (2020). Anuario de la Minería de Chile 2019. https://www.sernageomin.cl/pdf/anuario_2019_act100720.pdf
- Servicio Nacional de Geología y Minería. (2015). Anuario de la Minería de Chile 2015. <https://biblioteca.sernageomin.cl/opac/DataFiles/anuario%202015.pdf>
- Seshasayee, H. (2017). Cómo evitar la primarización del intercambio. En LATIN-DIA: El futuro de la cooperación de India y América Latina (pp. 240-252). *Revista Integración & Comercio*, 21 (43). CABA. <https://publications.iadb.org/es/revista-integracion-comercio-ano-21-no-43-diciembre-2017-latindia-el-futuro-de-la-cooperacion-de>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales [SUBREI]. (2020a). Acuerdos comerciales vigentes. <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales - SUBREI. (2019). Comercio exterior de Chile. Anual 2018. <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/reporte-trimestral/detalle-reporte-trimestral/2018/reporte-anual-2018>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales - SUBREI. (22 de agosto de 2019). Gobierno y privados buscan estrechar relación comercial y promoción con India y China. <https://www.subrei.gob.cl/sala-de-prensa/noticias/detalle-noticias/2019/08/23/gobierno-y-privados-buscan-estrechar-relacion-comercial-y-promocion-con-india-y-china>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales - SUBREI. (27 de agosto de 2019). Chile e India inician negociación para ampliar Acuerdo Comercial. <https://minrel.gob.cl/chile-e-india-inician-negociacion-para-ampliar-acuerdo-comercial/minrel/2019-08-27/095049.html>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales - SUBREI. (2020b). Comercio exterior de Chile. Anual 2019. <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/reporte-trimestral/detalle-reporte-trimestral/2019/comercio-exterior-de-chile-anual-2019>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales - SUBREI. (2020c). Ficha país: Chile-India. https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/fichas/india-anual2019.pdf?sfvrsn=e0a09c56_2
- UN Comtrade Database. (2020). <https://comtrade.un.org/>
- We Are Social Ink & Hootsuite. (2020). Digital in 2020. <https://wearesocial.com/digital-2020>

Capítulo 8

Colombia-India: Análisis de la relación comercial (2000-2019)

Karol Stefany Rojas Tole
Alberto José Hurtado Briceño



1. Introducción

En el entorno económico internacional se están presenciando múltiples cambios que incrementan la atención sobre ciertos sectores de la economía: servicios, tecnologías de información y comunicación, comercio electrónico, pagos digitales, entre otros. Al respecto, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Banco de Desarrollo de América Latina - CAF y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) afirman que, durante los últimos 20 años, Asia se ha convertido en elemento dinamizador de la economía mundial debido al impulso que ha recibido la innovación y el desarrollo en estos sectores. Prueba de ello es la creciente importancia que tienen sus países como socios comerciales, la capacidad que han logrado para convertirse en una importante fuente de financiamiento para América Latina y el Caribe (Álvarez, Bárcena y García, 2014), el liderazgo mundial que han alcanzado en el ámbito de las nuevas tecnologías, así como en su incorporación a todas las actividades de la vida en sociedad.

En este sentido, Colombia ha mostrado un creciente interés hacia los vínculos con los países asiáticos. Prueba de esto es la firma, en 2009, del Acuerdo Bilateral para la Promoción y Protección de Inversiones con India —entró en vigor el 3 de julio de 2012—; el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito con Corea del Sur en 2013, y en vigencia desde el 15 de julio de 2016; el avance de las negociaciones para lograr un acuerdo comercial con Japón; y el inicio de las misiones comerciales entre empresas de Indonesia y Colombia. De igual forma es evidente, según Miranda, Peláez y Velandia (2016), el deseo que tiene Colombia de potenciar las relaciones comerciales con otros países asiáticos como China y Singapur mediante acuerdos para la promoción y protección de las inversiones.

Esta posición es cónsona con los objetivos que tiene el país sudamericano de mejorar sus resultados financieros, desarrollar un clima favorable a la inversión y corregir la posición financiera en el contexto internacional, procurando, en la medida de lo posible, avanzar hacia el equilibrio externo con una balanza comercial nivelada (DANE, 2020), y equilibrando la entrada-salida de capitales. Metas difíciles de lograr debido, entre otras cosas, al rezago que tiene Colombia en sus índices de comercio internacional con respecto a los demás países de América Latina y de la Alianza del Pacífico (Miranda et al., 2016), los problemas locales que impiden mantener la perspectiva estable de riesgo país, y los inconvenientes para lograr la diversificación productiva.

Frente a esta situación, en el presente capítulo se indaga acerca de la viabilidad de establecer relaciones comerciales con países asiáticos distintos a Corea del Sur y Japón, tomando en consideración el caso específico de India. Las razones para seleccionar a este país del sur de Asia son múltiples: 1) democracia consolidada en un entorno social con distintas posiciones políticas e ideológicas y diversas culturas; 2) economía en continuo crecimiento, el valor de su Producto Interno Bruto (PIB) ha crecido a tasas por encima del 5% anual en los últimos diez años; 3) ejemplo de estabilidad de precios, éxito logrado mediante una política antiinflacionaria que permitió pasar de una tasa de inflación del 12,4% en 2009 al 3,4% en 2019; 4) bajo desempleo, con tasas inferiores al 10% en la última década; 5) volumen poblacional elevado, más de 1.300 millones de habitantes que requieren una gran cantidad de bienes y servicios para cubrir sus necesidades básicas; 6) desarrollada industria farmacéutica y automotriz; y 7) potencia tecnológica en crecimiento, con experiencias exitosas respecto al comercio electrónico, servicios financieros, medios de comunicación, sistemas de pago, entre otros. Además, en materia de comercio internacional de mercancías, India destaca por evidenciar continuos saldos negativos en balanza comercial en relación con el resto del mundo, es decir, un país con amplias necesidades de productos importados.

De igual forma, se toma en consideración el, cada vez mayor, interés de India y Colombia por fortalecer sus relaciones comerciales a partir de la variedad de los productos que pueden intercambiar y la posición geográfica estratégica con la que cuentan (Miranda et al., 2016). De acuerdo con cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2020), durante 2018, el principal destino de las exportaciones de la India fue Estados Unidos representando 16% del total de bienes exportados, seguido por Emiratos Árabes Unidos (8,8%) y China (5,1%), mientras que Colombia solo representó el 0,335% de las mercancías indias vendidas en el exterior. Por el lado de las importaciones, durante el mismo año, China (14,5%), Estados Unidos (6,3%) y Arabia Saudita (5,6%), fueron las economías que más vendieron sus productos a la India, además, los productos colombianos representaron el 0,19% de las compras indias al resto del mundo. Datos que demuestran las posibilidades de crecimiento de la relación comercial

entre India y Colombia. Evidentemente, por su tamaño poblacional y el ritmo de crecimiento de su economía, India es un mercado potencial para los productos colombianos, siempre y cuando se avance en el desarrollo de la competitividad y en la mejora de los indicadores macroeconómicos del país sudamericano.

Tomando en cuenta lo anterior, en el presente capítulo se analiza la relación comercial entre India y Colombia durante el periodo 2000-2019. Para ello, en la siguiente sección se identifica el origen y la evolución de la relación entre estos dos países. Luego, se analiza su vínculo comercial desde el análisis de datos de importaciones, exportaciones y saldo de balanza comercial, y mediante la estimación de los índices de ventaja comparativa revelada, de intensidad importadora, de balanza comercial relativa y de Balassa. Además, se destacan las oportunidades de intercambio que derivan de los resultados obtenidos. Finalmente, se presentan las conclusiones.

2. Origen y evolución de la relación Colombia-India

Las relaciones diplomáticas entre estos dos países se iniciaron en 1959, exactamente el 19 de enero, pero fue solo hasta el 14 de julio de 1970 cuando se firmó de manera oficial un acuerdo comercial, el cual se complementó en 1974 con un acuerdo cultural. Las restricciones a la llegada de productos extranjeros, con las que contaban ambos países para la época, impidieron que el acuerdo comercial se desarrollara de manera adecuada. En 1972, se ampliaron las relaciones diplomáticas mediante la decisión del gobierno colombiano de establecer una embajada en Nueva Delhi, India; lo que generó la apertura en 1973 de una embajada india en la ciudad de Bogotá, Colombia. La embajada colombiana establecida en la India cumple en la actualidad la función de conectar al país con otros países asiáticos como Nepal, Indonesia, Sri Lanka y Bangladesh (Embajada de la India, 2020).

En este orden, Colombia fue el octavo país de América Latina donde India abrió su embajada; luego de Brasil, Argentina, Chile, México, Cuba, Perú y Venezuela, respectivamente. El primer embajador indio en el país sudamericano fue Madanjeet Singh, mientras que el primer embajador de Colombia en territorio indio fue Leopoldo Borda (Barbosa, Posada y Serrano, 2011, Embajada de la India, 2020); quien resaltó el gran desconocimiento que existe en el mundo sobre dicho país asiático, el cual cuenta con un gran número de supersticiones, contradicciones y costumbres, que datan de tiempo prehistóricos hasta la actualidad (Seshasayee, 2020).

Otro aspecto relevante del inicio de las relaciones entre los dos países fue la posición que tomaron en el marco de la Guerra Fría. Por un lado, India no se

alineó con ninguno de los principales países en conflicto —Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas—; y, por otro lado, Colombia se alineó con Estados Unidos, anclando incluso su política comercial a las estrategias utilizadas por el país norteamericano. A finales de la década de 1980, con el mundo consolidado una nueva etapa de la globalización, las relaciones Colombia-India comenzaron a fortalecerse mediante un mayor flujo de mercancías, intercambios culturales y decisiones de inversión. A partir de 1995, los dos países implementaron un mecanismo de Consulta Política Bilateral que ha logrado fortalecer las relaciones entre las dos economías, un espacio que ha permitido, hasta el momento, la realización de ocho consultas políticas (Barbosa, Posada y Serrano, 2011; Embajada de la India, 2020; Seshasayee, 2020).

Durante los primeros años del siglo XXI, las relaciones políticas, culturales y económicas entre los dos países tomaron una nueva dimensión. En 2001, el presidente Andrés Pastrana realizó la primera visita de Estado por parte de un presidente colombiano a India. Desde entonces, se han realizado múltiples visitas oficiales de funcionarios de los dos países que han permitido avanzar en el vínculo bilateral mediante mayores acuerdos en materia de visados, cooperación tecnológica, e inversiones.

Así, en 2001 se firmaron los acuerdos de exención de visa para titulares de pasaporte diplomático y oficial, para la facilitación de visas de negocios, y de cooperación entre las academias diplomáticas. Más adelante, en 2005, se establece el memorando de entendimiento de cooperación de ciencia y tecnología entre Colombia e India; en 2007 el memorando de entendimiento de cooperación en desarrollo urbano; en 2009 el memorando de entendimiento de cooperación en defensa, así como en cooperación en el sector del bambú; en 2010 el acuerdo de cooperación en Salud; en 2011 el memorando de entendimiento para la cooperación en el campo de la geología y reformas minerales; en 2014 el memorando de entendimiento en materia deportiva; y para el periodo 2012-2016, se puso en práctica el programa de intercambio cultural entre los dos países (Embajada de la India, 2020).

Y en el ámbito de la inversión, durante los últimos veinte años las empresas indias han realizado grandes inversiones en Colombia. En dicho periodo se han invertido más de 1.000 millones de dólares en el país sudamericano, cifra superada solo por la inversión india realizada en Brasil y Venezuela, pero con proporciones similares a la recibida por México. De acuerdo con Seshasayee (2020), la mayor parte de esta inversión se ha destinado a los sectores minería, manufactura y servicios. Destacándose la iniciativa petrolera liderada por parte de la empresa ONGC Videsh Limited (OVL), que invirtió más de 650 millones de dólares con el propósito de producir más de 100.000 barriles de petróleo al día, disponiendo

para ello de 7 proyectos de exploración y explotación de hidrocarburo en territorio colombiano.

Adicional a esta inversión, otras 45 empresas indias han invertido en diversos sectores de la economía colombiana como: automóviles y motocicletas, agroquímicos, tecnologías de la información y farmacéuticos. Es decir, recursos con capacidad para generar altos niveles de empleo, ingresos y valor agregado (Seshasayee, 2020), como parte de una estrategia empresarial que busca aprovechar las mejores condiciones para aumentar producción y diversificar mercados, tanto para los productos finales como para las materias primas.

De esta forma, queda claro que la relación bilateral Colombia-India avanzó de un inicio dubitativo, durante la segunda mitad del siglo XX, condicionado por los problemas locales de cada país y el contexto geopolítico internacional, a un periodo de importantes resultados en materia política, económica y cultural. Este último devenido por el mayor reconocimiento del rol que tiene cada país en el mundo y las oportunidades que brinda —India: diversificación de exportaciones a Asia, Colombia: entrada a los mercados latinoamericanos— así como, por la mayor llegada de capitales indios a Colombia y la puesta en práctica, en cada país, de incipientes estrategias para difundir la cultura de las dos regiones.

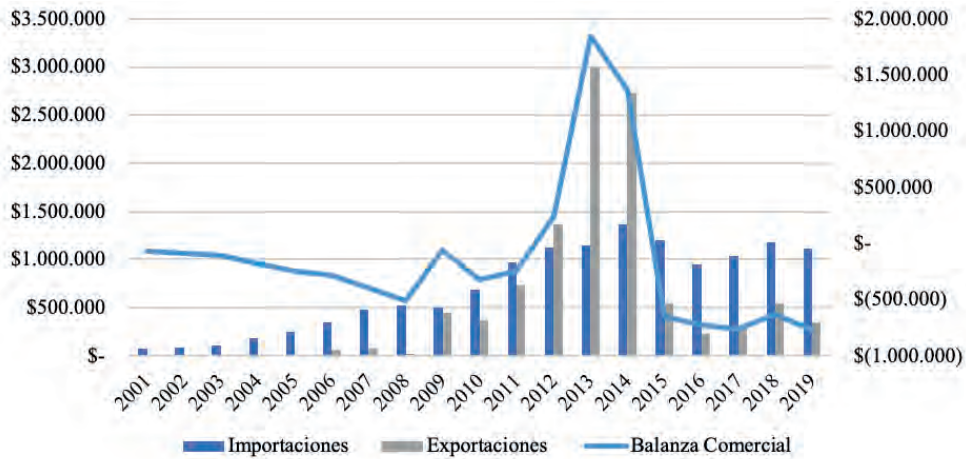
3. Comercio Bilateral entre Colombia e India (2000-2019)

En relación con el comercio entre estos dos países durante el periodo 2000-2019 (ver Figura 1), se han presentado considerables fluctuaciones entre las importaciones de India a Colombia y las exportaciones de Colombia hacia India. Para el lapso comprendido entre 2001 y 2019, el promedio exportado anual por Colombia hacia el país asiático fue de USD 567 millones, alcanzándose un total para dicho periodo de USD 10.773 millones. Por otra parte, las exportaciones promedio de India a Colombia se ubicó sobre los USD 703 millones, con un total exportador para el periodo de referencia de USD 10.350 millones. El saldo de este flujo comercial, es decir, el comportamiento de la balanza comercial —exportaciones menos importaciones— entre estos dos países, destaca por alcanzar, en promedio para el periodo 2001-2019, un déficit de USD 136 millones, y acumular en total un saldo negativo de USD 2.577 millones. Este resultado deja en evidencia que el flujo comercial entre los dos países ha generado mayores beneficios a los exportadores del país asiático, considerando el comportamiento de la balanza comercial.

Al analizar en detalle estos resultados, se destaca que Colombia inició la exportación de cantidades significativas de mercancías a India solo hasta 2009, cuando el valor de las exportaciones superó los USD 400 millones, cuantía que en

años anteriores no había superado los USD 100 millones. A pesar de este aumento en el nivel de exportaciones, las importaciones provenientes de India continuaron siendo superiores durante dicho año, por lo tanto, la balanza comercial bilateral mantuvo su saldo negativo.

Figura 1. Balanza comercial Colombia-India (2001-2019), en miles de dólares



Nota: Elaboración propia con datos de Trade Map (2000-2019).

El único periodo en el cual la balanza comercial bilateral favoreció a Colombia, durante el presente siglo, fue entre los años 2012 y 2014. En dicho lapso se presentó un aumento considerable de las exportaciones colombianas, llegando inclusive a mantener esta tendencia por dos años consecutivos, resultando en una balanza comercial positiva de más de USD 1.000 millones —USD 1.849 millones para 2013 y USD 1.369 millones en 2014—. Luego de esto, desde 2015 y hasta la actualidad, el nivel de exportaciones de Colombia a India se redujo abruptamente en alrededor de USD 400 millones, mientras que el nivel importaciones de productos indios se ha mantenido por sobre los USD 1.000 millones.

Según Miranda et al. (2016), el factor determinante de dicha caída de las exportaciones de Colombia hacia la India a partir del 2015 fue el desplome de los precios de petróleo; principal producto colombiano de exportación hacia el país asiático. Esta situación no sólo afectó la relación entre los dos países, sino que también influyó de manera generalizada en el comercio colombiano que en dicho año evidenció una contracción de cerca del 35%. Dado lo anterior, se hace evidente la necesidad de incentivar desde Colombia una relación comercial más profunda con la India, dado el potencial que tiene el sector productivo colombiano, la oportunidad que brinda los mercados de materias primas y alimentos

de India, así como la posibilidad de revertir el continuo déficit comercial con la nación del sur de Asia.

Tabla 1. Principales productos en la relación comercial Colombia-India (2019)

Exportaciones	Miles de USD	Participación (%)
Carbón	149.835	43,3
Química básica	71.510	20,7
Petróleo	52.782	15,2
Otros mineros	28.018	8,1
Metalurgia	15.197	4,4
Demás	28.840	8,3
Importaciones	Miles de USD	Participación (%)
Química básica	314.126	26,9
Automotor	293.600	25,1
Maquinaria y equipo	153.296	13,1
Textiles	147.934	12,7
Metalurgia	134.153	11,5
Demás	124.310	10,6

Nota: Elaboración propia con datos de Mincit (2020).

En relación con los principales grupos de producto comercializado entre Colombia e India, en la Tabla 1 se relacionan los principales productos exportados hacia la India e importados desde este país por Colombia durante 2019. Se evidencia la importancia que tiene la extracción minera, especialmente del carbón y otros productos mineros que aglutinan más del 50% de las exportaciones colombianas, así como la disminución en el nivel de participación del petróleo. Y se destaca de las mercancías importadas: productos de química básica, productos automotores —vehículos y repuestos—, maquinaria y equipo, además de textiles en general.

Por otra parte, para 2019, el sector industrial logra posicionarse como el más influyente con una participación en las exportaciones del 29,2%, superando ampliamente al sector agrícola que solo representó el 0,1% de las exportaciones hacia India (Mincit, 2020). De forma general, las exportaciones de productos mine-

ro-energéticos representaron en dicho año el 70,6% de las exportaciones totales, dejando el 29,4% restante a la exportación de productos no minero-energéticos.

Estas cifras son relevantes para contextualizar la relación comercial de Colombia con las economías de Asia. La balanza comercial del país sudamericano con los países asiáticos es negativa, alcanzando un saldo promedio de USD 8.000 millones entre 2012 y 2014. En este marco, las exportaciones colombianas al continente asiático se distribuyen en orden descendente de la siguiente manera: China (57%), India (27%), Corea del Sur (5,23%) y Japón (4%) (Procolombia, 2015; Mincit, 2019; INCP, 2020). Esto incrementa la necesidad de que Colombia multiplique los esfuerzos para aumentar su capacidad productiva, incrementar la competitividad de sus productos y diversificar sus relaciones comerciales con destinos asiáticos.

En el caso de India, como se presentó antes, sus exportaciones a Colombia han promediado aproximadamente los 1.000 millones de dólares por año desde 2011. Resultado que convierte al país sudamericano en el tercer destino de las exportaciones indias en el contexto de América Latina, después de Brasil y México. Dentro de la cartera de productos que exporta India a Colombia destacan motocicletas, textiles, productos farmacéuticos, agroquímicos y maquinaria, mercancías que encuentran espacio dentro del gran tamaño del mercado local colombiano y en la ubicación estratégica de Colombia para atender las necesidades de los consumidores latinoamericanos (Seshasayee, 2020). Así, es evidente que la relación comercial de Colombia con los países asiáticos no es la mejor, pero tiene todo el potencial para mejorar en la medida que se incentive la exportación de más productos a fin de mejorar las cifras existentes.

3.1 Metodología empírica

Para alcanzar el objetivo planteado, se utiliza la metodología empleada por Miranda et al. (2016) en su investigación, es decir, mediante el uso del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) y el Índice de Intensidad Importadora (III), para determinar los productos colombianos con ventajas o desventajas comparativas en el mercado internacional.

En primer lugar, se estima el IVCR teniendo en cuenta que dicho índice permite una comparación entre la participación de un determinado producto en las exportaciones totales del país, y la participación de las exportaciones mundiales del producto en las exportaciones totales mundiales. El valor obtenido puede estar en un rango entre 0 e infinito, aclarando que valores entre 0 y 1 representan una desventaja comparativa del país referente al producto, mientras que resulta-

dos mayores a 1 dan cuenta de una ventaja comparativa. Para ello, se emplea la siguiente formulación.

$$IVCR = \frac{\left(\frac{X_{cj}}{X_c}\right)}{\left(\frac{X_{wj}}{X_w}\right)} \quad (1)$$

Donde: X_{cj} representa el valor de las exportaciones del país del producto j . X_c es el valor de las exportaciones totales del país. X_{wj} corresponde al valor de las exportaciones mundiales del producto j . Y X_w es el valor de las exportaciones totales mundiales.

A fin de que el resultado obtenido oscile entre -1 y 1, para facilidad de su interpretación, se debe realizar el siguiente cálculo para normalizar su resultado:

$$IVCRN = \frac{(IVCR - 1)}{(IVCR + 1)} \quad (1.1)$$

De esta manera se obtiene el IVCR Normalizado (IVCRN), que implica, cuando el resultado se encuentra entre 0 y 1, el país presenta una ventaja comparativa en el bien de análisis; y cuando el resultado está entre -1 y 0, se evidencia una desventaja comparativa.

Por otra parte, el Índice de Intensidad Importadora es una adaptación del IVCR y se enfoca específicamente en la capacidad importación del país analizado. El III compara la participación que tiene un producto en las importaciones totales del país, con la participación de las importaciones mundiales del producto en las importaciones totales mundiales. Si el valor del indicador es mayor a 1 se dice el país es comprador intensivo del producto estudiado, pero si es menor a 1 se reconoce que el país no es comprador intensivo del producto de interés. A continuación, se detalla su representación matemática.

$$III = \frac{\left(\frac{M_{pj}}{M_p}\right)}{\left(\frac{M_{wj}}{M_w}\right)} \quad (2)$$

Donde: M_{pj} representa el valor de las importaciones del país del producto j . M_p es el valor de las importaciones totales del país. M_{wj} constituye el valor de

las importaciones mundiales del producto j . Y M_w es el valor de las importaciones totales mundiales.

Al igual que lo realizado con el ICVR, el índice III es normalizado para obtener resultados entre -1 y 1. De tal forma que, si el III obtiene un valor entre 0 y 1, indica que el país es altamente importador del bien específico analizado. Caso contrario si el resultado del III es menor a 0, se infiere que el país es poco importador de ese producto.

Dado lo anterior, el objetivo de la investigación radica en determinar aquellos productos en los cuales Colombia e India arrojen un índice VCRN e III con valores convenientes según corresponda. En otras palabras, se pretende relacionar las desventajas y ventajas de cada uno de los países frente a los diferentes productos o partidas arancelarias existentes. Para calcular los índices se empleó la base de datos Trade Map, de la cual se obtuvieron los valores correspondientes a exportaciones e importaciones de cada tipo de producto, país y de forma general, considerando el periodo de interés: 2000-2019.

Tomando en cuenta la disponibilidad de la información, los índices se calcularon desde 2001 hasta 2019. De igual forma se aclara que, debió a que se obtuvieron índices para cada año, se generaron los promedios de estos antes de normalizar su resultado, para obtener un panorama global del comportamiento exportador e importador del país frente a determinado grupo de producto. Los productos fueron clasificados según su partida arancelaria, para ello se emplearon grupos de hasta 4 dígitos. De igual forma, para determinar las partidas arancelarias con potencial de exportación de Colombia a India, se definió la siguiente condición: IVCR de Colombia mayor a 0, IVCR de India menor a 0 e III de India mayor a 0.

De forma complementaria, y tomando como base las partidas arancelarias que cumplen con las condiciones antes presentadas, se estimó el Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR) y el Índice de Balassa (IB), con el objetivo de conocer el comportamiento actual del comercio bilateral entre Colombia e India. En primer lugar, se determinó el IBCR, un índice que se construye sobre el saldo comercial —exportaciones menos importaciones—, como información de referencia en el numerador, en relación con el total de intercambios comerciales que realiza el país con el resto del mundo (Durán y Álvarez, 2008). Su fórmula es la siguiente:

$$IBCR = \left| \frac{(X_{ijt} - M_{ijt})}{(X_{iwt} + M_{iwt})} \right| \quad (3)$$

Donde: X_{ijt} son las exportaciones del producto k del país i al mercado j . M_{ijt} constituyen las importaciones del producto k del país i desde el mercado j . X_{iwt} representan las exportaciones del producto k del país i al mundo. Y M_{iwt} son las importaciones del producto k del país i desde el mundo.

Por otra parte, el IB mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo (Durán y Álvarez, 2008). Su fórmula es la siguiente:

$$IB = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{XT_{ij}}\right)}{\left(\frac{X_{iw}}{XT_{iw}}\right)} \quad (4)$$

Donde: X_{ij} son las exportaciones del producto k del país i al mercado j . XT_{ij} representan las exportaciones totales del país i al mercado j . X_{iw} son las exportaciones del producto k del país i al mundo. Y XT_{iw} constituyen las exportaciones totales del país i al mundo.

A los valores obtenidos se les dio el mismo manejo que a los índices previamente calculados, es decir, fueron normalizados para que su resultado oscile entre -1 y 1. En el caso del IBCR, un valor positivo representa una ventaja al reflejar la existencia de un sector competitivo con potencial, mientras que un valor negativo da cuenta de un sector importador neto carente de competitividad frente a terceros mercados. Por su parte, El IB se analiza de manera distinta, ya que un valor entre 0,33 y 1 refleja una ventaja comparativa para el país analizado; un valor entre -0,33 y -1 representa una desventaja comparativa para el país; y un valor entre -0,33 y 0,33 evidencia la tendencia a un comercio intra producto, en otras palabras, se llevan a cabo intercambios entre los mismos grupos de producto (Durán y Álvarez, 2008).

El objetivo de calcular estos índices es confirmar la viabilidad comercial de los productos —partidas arancelarias— seleccionados previamente mediante IVCR e III, para lo cual fue necesario evidenciar valores mayores a 0,33 en el caso del IB y valores positivos para el IBCR. De esta forma, se determinó si aquellos productos preseleccionados ya cuentan con comercio entre los países de interés o si, por el contrario, se debe realizar una apertura de mercado para el producto específico; de esta forma se estimó la intensidad comercial entre Colombia e India.

3.2 Resultados: Oportunidades de intercambio entre Colombia e India

Dado el objetivo que pretende alcanzar la investigación, así como la metodología antes planteada, se establecieron las oportunidades de intercambio comercial entre India y Colombia tomando como análisis las diferentes partidas arancelarias —hasta 4 dígitos— contempladas en la base de datos Trade Map. Se identificaron en total 1.259 partidas arancelarias de 4 dígitos pertenecientes a 97 grupos de productos diferentes, las cuales se distribuyen según la acción comercial realizada, sea esta exportación o importación, y el país de origen o destino. Los índices de comercio internacional calculados reflejan las ventajas comparativas de cada país respecto a los diferentes productos comercializados, es decir, permiten determinar su vocación exportadora o importadora. De esta manera es posible identificar situaciones de complementariedad comercial entre los países analizados, a fin de establecer los productos con mayor oportunidad de intercambio comercial.

Dicho esto, a continuación, se presentan las partidas arancelarias de los grupos de productos que presentan una ventaja comparativa revelada (IVCR) positiva para Colombia y negativa para India, así como una intensidad importadora (III) positiva para el país del sur de Asia en estudio (ver Tabla 2). Estos productos constituyen el grupo de preselección para la identificación de oportunidades comerciales entre los dos países, específicamente para la exportación de productos de Colombia hacia India. Se aclara que los índices presentados ya se encuentran normalizados y promediados a fin de facilitar su análisis en el periodo de interés (2000-2019).

Tabla 2. Productos con potencial exportador de Colombia a India (ICVR – III)

Código	Descripción	ICVR Colombia	ICVR India	III India
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	0,65	-1,00	0,57
7108	Oro, incluido el oro platinado o en bruto, semi labrado o en polvo.	0,57	-0,69	0,83
2701	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares obtenidos de la hulla.	0,92	-0,78	0,66
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluido refinados sin modificar químicamente.	0,57	-0,95	0,81

7404	Desperdicios y desechos, de cobre (exc. lingotes y formas similares)	0,65	-0,80	0,24
3105	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo, entre otros.	0,14	-0,80	0,67
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.	0,75	-0,60	0,42
3206	Materias colorantes inorgánicas o minerales; preparaciones a base de materias colorantes.	0,09	-0,27	0,20
7602	Desperdicios y desechos, de aluminio (excluyendo escorias de la fabricación de metales férreos)	0,28	-0,93	0,57
2704	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incl. aglomerados; carbón de retorta.	0,90	-0,39	0,72
3912	Celulosa y sus derivados químicos, en formas primarias	0,23	-0,24	0,24
1513	Aceites de coco "de copra", almendra de palma o babasú, y sus fracciones, incluyendo refinados.	0,60	-0,53	0,24
3809	Aprestos y productos de acabado, aceleradores de tintura o de fijación de materias colorantes.	0,21	-0,30	0,01
4104	Cueros y pieles, curtidos o "crust" de bovino, incluyendo el búfalo, o de equino, depilados.	0,62	-0,11	0,27
8311	Alambres, varillas, tubos, placas, electrodos y artículos similares, de metal común o de carburo.	0,11	-0,18	0,07
5902	Napas tramadas para neumáticos fabricadas con hilados de alta tenacidad de nailon o demás poliamidas.	0,52	-0,05	0,63
2801	Flúor, cloro, bromo y yodo.	0,09	-0,23	0,56
2522	Cal viva, cal apagada y cal hidráulica (excluyendo el óxido y el hidróxido de calcio)	0,30	-0,71	0,21
1520	Glicerol en bruto; aguas y lejías glicéricas	0,54	-0,78	0,09
4103	Cueros y pieles, en bruto, frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados.	0,82	-0,35	0,00

Nota: Elaboración propia con datos de Trade Map (2000-2019).

Se observa que, del total de productos analizados, tan solo 20 cuentan con potencial exportador de Colombia a India; mientras que, para el caso opuesto, se identificaron un total de 140 partidas arancelarias con potencial exportador de India a Colombia. Esto refleja la competitividad de los productos indios frente a la falta de competitividad de los productos colombianos, así como una propensión importadora por parte de Colombia hacia los productos elaborados en India. De este primer resultado destaca el potencial exportador de la economía colombiana en: a) derivados del petróleo: aceites crudos de petróleo, polímeros de cloruro de vinilo, abonos minerales o químicos, hullas, coques y semicoques de hulla; b) minería: oro, cobre, aluminio, cal, materias colorantes minerales, y metales comunes o de carburo; c) agroindustria: aceite de palma y sus fracciones, y aceites de coco, almendra de palma o babasú; y d) manufactura: aprestos y productos de acabado, así como cueros y pieles, curtidos o en bruto. Es decir, sectores productivos que deben promoverse para obtener mayores beneficios del intercambio comercial con India.

Por otra parte, y a fin de corroborar la pertinencia de los productos preseleccionados con oportunidad de exportación de Colombia a India, se calculó de forma adicional la relación de la balanza comercial entre los países (IBCR) para cada producto contemplando en las exportaciones de Colombia a India y las importaciones realizadas por Colombia desde India; y se determinó el Índice de Balassa (IB), a fin de establecer la importancia de cada mercancía frente a las exportaciones de Colombia a India. A continuación, se presentan los resultados obtenidos, aclarando que las celdas donde se presenta un guión (-) es debido a que el índice para la relación Colombia-India es poco representativo, o nulo, del intercambio de dicho rubro (ver Tabla 3).

Tabla 3. Productos con potencial exportador de Colombia a India (IBCR – IB)

Código	Descripción	IBCR	IB
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	-0,92	0,28
7108	Oro, incluido el oro platinado o en bruto, semi labrado o en polvo.	-0,96	0,17
2701	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares obtenidos de la hulla.	-0,99	-0,05
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluido refinados sin modificar químicamente.	-	-

7404	Desperdicios y desechos, de cobre (exc. lingotes y formas similares)	-0,99	0,63
3105	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo, entre otros.	-1,00	-0,97
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.	-0,89	0,77
3206	Materias colorantes inorgánicas o minerales; preparaciones a base de materias colorantes.	-0,99	0,25
7602	Desperdicios y desechos, de aluminio (excluyendo escorias de la fabricación de metales férreos)	-0,95	0,79
2704	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incl. aglomerados; carbón de retorta.	-0,76	0,83
3912	Celulosa y sus derivados químicos, en formas primarias	-0,99	0,83
1513	Aceites de coco "de copra", almendra de palma o babasú, y sus fracciones, incluyendo refinados.	-0,99	-
3809	Aprestos y productos de acabado, aceleradores de tintura o de fijación de materias colorantes.	-0,99	0,63
4104	Cueros y pieles, curtidos o "crust" de bovino, incluyendo el búfalo, o de equino, depilados.	-1,00	0,59
8311	Alambres, varillas, tubos, placas, electrodos y artículos similares, de metal común o de carburo.	-0,94	-0,73
5902	Napas tramadas para neumáticos fabricadas con hilados de alta tenacidad de nailon o demás poliamidas.	-0,99	0,30
2801	Flúor, cloro, bromo y yodo.	-0,98	-
2522	Cal viva, cal apagada y cal hidráulica (excluyendo el óxido y el hidróxido de calcio)	-	-
1520	Glicerol en bruto; aguas y lejías glicerinas	-0,91	0,55
4103	Cueros y pieles, en bruto, frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados.	-	-

Nota: Elaboración propia con datos de Trade Map (2000-2019).

Con los resultados obtenidos, y a fin de establecer de forma definitiva los productos con mayor oportunidad de exportación de Colombia a India, se anali-

zan los valores que toman tanto el IBCR como el IB. Para el caso del IBCR, los resultados son poco, e incluso nada, concluyentes, ya que solo se obtienen valores negativos o indeterminados que reflejan la baja proporción por producto en cuanto a exportaciones e importaciones entre Colombia e India, frente al total de exportaciones e importaciones que realiza el país. Dicho esto, el IBCR no es considerado para determinar de forma definitiva los productos con mayor oportunidad de intercambio comercial en la relación bilateral en estudio.

Por otra parte, el IB permite determinar el grado de importancia de un producto en las exportaciones de un país a otro, frente a las exportaciones del mismo producto del país de origen (Colombia) al mundo. Con el propósito de establecer de forma definitiva los productos con mayor potencial exportador de Colombia a India, se seleccionaron solo las partidas arancelarias cuyo IB resultó mayor a 0,33, lo que refleja una ventaja comparativa favorable respecto al país con el que se desea establecer el vínculo comercial. Tomando en cuenta los resultados previamente obtenidos, a continuación, se consolidan los productos finales con mayor potencial y oportunidad de exportación de Colombia a India, entre los cuales destacan solo ocho categorías de productos correspondientes a derivados del petróleo, minería y manufactura —cueros y pieles, curtidos— (ver Tabla 4).

Tabla 4. Productos con mayor potencial exportador de Colombia a India

Código	Descripción	IBCR	IB
7404	Desperdicios y desechos, de cobre (exc. lingotes y formas similares)	-0,99	0,63
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.	-0,89	0,77
7602	Desperdicios y desechos, de aluminio (excluyendo escorias de la fabricación de metales férreos)	-0,95	0,79
2704	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incl. aglomerados; carbón de retorta.	-0,76	0,83
3912	Celulosa y sus derivados químicos, en formas primarias	-0,99	0,83
3809	Aprestos y productos de acabado, aceleradores de tintura o de fijación de materias colorantes.	-0,99	0,63
4104	Cueros y pieles, curtidos o "crust" de bovino, incluyendo el búfalo, o de equino, depilados.	-1,00	0,59
1520	Glicerol en bruto; aguas y lejías glicerinas	-0,91	0,55

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Implicaciones para la relación Colombia-India

Una vez determinados los productos con mayor potencial exportador entre India y Colombia, según los resultados de cada uno de los índices calculados, y tomando como punto de referencia los capítulos arancelarios de los distintos productos seleccionados, se determina que los sectores productivos que obtendrían mayor beneficio son: 1) grasas y aceites animales o vegetales, 2) productos minerales, 3) productos de la industria química, materias plásticas y manufacturas relacionadas, y 4) pieles y cueros. Dicho esto, es posible inferir que el sector primario (materias primas, específicamente minería y derivados de plantas y animales) de la economía colombiana sería el principal beneficiado de la intensificación de las relaciones comerciales entre estos dos países, seguido por el sector secundario (transformación de materias primas, en especial procesamiento de grasas y aceites vegetales, insumos químicos, manufactura, materiales plásticos, entre otros).

De forma específica, los capítulos arancelarios más beneficiados con el aumento de las exportaciones de los productos identificados con potencial serían los siguientes:

1. Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal (15).
2. Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales (27).
3. Productos diversos de las industrias químicas (38).
4. Materias plásticas y manufacturas de estas materias (39).
5. Pieles (excepto la peletería) y cueros (41).
6. Cobre y manufacturas de cobre (74).
7. Aluminio y manufacturas de aluminio (76).

Complementario a los resultados obtenidos en la presente investigación, Hurtado y Zerpa (2020), entendiendo la convergencia económica como el fenómeno donde las economías crecen de forma estable y con baja inflación, identificaron un alto grado de convergencia entre los países de la Comunidad Andina (CAN) y la India, donde se destaca de forma específica a Colombia. Para determinar dicha convergencia se consideraron indicadores macroeconómicos como lo son la tasa de inflación, la tasa de interés, deuda pública, déficit presupuestario, variación del tipo de cambio, crecimiento del PIB, brecha de producto, tasa de

interés real, desempleo y el saldo en cuenta corriente. Alto nivel de convergencia muestra la similitud de las economías de Colombia e India, y permite inferir que existen elevadas posibilidades de integración en la medida que, desde el punto de vista económico y comercial, se profundicen los vínculos entre los dos países.

De igual forma, y con relación a los productos identificados con mayor potencial de exportación desde Colombia hasta la India —que permitirían nivelar los valores exportados con los importados y reducir la brecha de la balanza comercial—, se presentan importantes retos que deben ser superados. Entre ellos, la falta de acuerdos de libre comercio entre India y América Latina que pone a cada país en desventaja en comparación con otros países socios como China, Corea del Sur y Estados Unidos, todos los cuales tienen acuerdos de libre comercio con países latinoamericanos. De acuerdo con Seshasayee (2020), esto hace necesario, en primera instancia, adelantar acuerdos comerciales que posibiliten y brinden facilidades para que empresarios latinoamericanos, en general, y colombianos, en específico, puedan comercializar sus productos al país asiático.

Otro reto que se debe enfrentar es la falta de rutas marítimas directas entre India y América Latina, lo que genera importantes demoras y retrasos en la entrega de la mercancía, oscilando entre 35 y 75 días dependiendo de la ruta y el país. Además de la necesidad de una mayor cooperación entre los países; en especial del tipo cooperación público-privada que permita altos flujos de inversión extranjera directa y mayor transferencia tecnológica (Caro-Vargas, 2021). De esta manera, se podrán implementar estrategias y acciones que faciliten el intercambio comercial desde el aprovechamiento de la similitud comercial y económica, así como las necesidades y capacidades específicas del entorno de importación y exportación de productos, respectivamente (Seshasayee, 2020).

Dado lo anterior, se infiere que el fomento de las relaciones entre Colombia e India, en pro de aprovechar los productos colombianos con alto potencial exportador, exige el fortalecimiento de las relaciones políticas, económicas y comerciales entre los dos países. Para lo cual es necesario determinar aspectos facilitadores que generen un equilibrio en el intercambio comercial, mejorando las condiciones como este se da en comparación con los principales socios comerciales de Colombia: Estados Unidos, la Unión Europea y China. Aun cuando existe viabilidad del intercambio comercial, la falta de políticas adecuadas limita la conveniencia del comercio Colombia-India.

4. Conclusiones

A lo largo de los años Colombia ha intensificado de forma importante sus relaciones comerciales con países asiáticos, pero los resultados obtenidos no han

sido los más beneficiados. La balanza comercial general del país sudamericano sigue con cifras negativas, al igual que el saldo comercial específico con cada país de Asia, destacando los déficits sucesivos con China e India. Esta situación mantiene a Colombia en una situación de rezago frente a los demás países latinoamericanos que tienen una mejor posición respecto al continente asiático; e incrementa la necesidad de políticas para mejorar su relación comercial con dicha región del mundo, en especial con la India.

Una vez analizado el flujo de mercancías entre Colombia e India, para las 1.259 partidas arancelarias identificadas y disponibles en la base de datos Trade Map, fue posible estimar los índices de ventaja comparativa revelada (IVCR) y de intensidad importadora (III) para ambos países. Al analizar la ventaja exportadora por parte de Colombia frente a la desventaja exportadora de India y su grado de importación frente a cada tipo de producto, se identificaron un total de 20 partidas arancelarias (1,59% del total) con potencial de exportación de Colombia hacia India. Por otra parte, y tomando como base los mismos índices, India presentó un total de 140 productos (11,12% del total) con potencial de exportación hacia Colombia, evidenciando una clara superioridad frente a la dinámica comercial del país latinoamericano.

Aun cuando los índices IVCR e III permiten identificar de forma precisa los productos con dinámica adecuada y pertinente para establecer una relación comercial bilateral entre los países analizados —considerando nivel de exportaciones e importaciones—, estos no contemplan la actividad comercial directa entre los dos países. Por tal razón, se calcularon los índices de balanza comercial relativa (IBCR) y de Balassa (IB) para corroborar los resultados previamente obtenidos y confirmar de forma definitiva los productos con mayor potencial exportador.

Los valores obtenidos por el IBCR fueron poco relevantes para la investigación, dada la baja actividad comercial entre los dos países frente al total exportado o importado por cada uno de ellos. Aun así, el IB permitió establecer los productos con mayor potencial para exportar desde Colombia a la India, pasando de 20 productos a tan solo 8, los cuales se consolidan como los idóneos para intensificar las relaciones comerciales entre los dos países, y representan actividades productivas que de potenciarse adecuadamente permitirían a Colombia nivelar los saldos de balanza comercial con India.

De manera concreta, los productos con mayor potencial de exportación de Colombia a India son: 1) desperdicios y desechos de cobre, 2) desperdicios y desechos de aluminio; 3) polímeros de cloruro de vinilo; 4) coques y semicoques de hulla, lignito o turba; 5) celulosa y sus derivados químicos; 6) aprestos y productos de acabado; 7) cueros y pieles curtidas; y 8) glicerol en bruto. Dichos

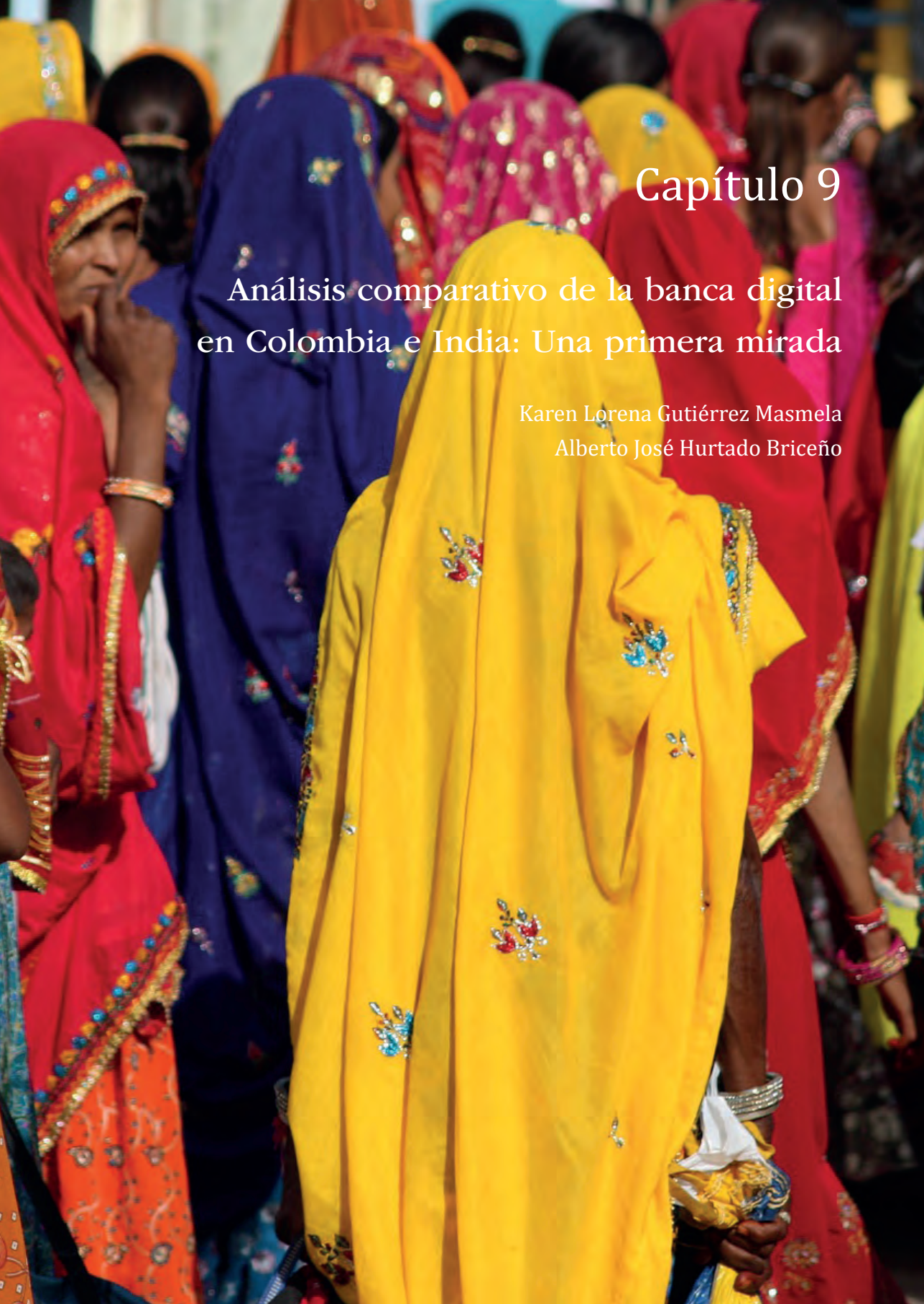
productos se ubican principalmente en el sector primario y secundario de la economía colombiana, siendo estos los sectores que obtendrían mayor dinamismo y beneficios del incremento de la actividad exportadora.

Estos resultados exigen repensar la política comercial que se está implementando y definir medidas distintas para promover las ventas en el extranjero por parte de los sectores que cuentan con potencial de exportación a India. De esta manera, se logrará un mayor aprovechamiento de la ventaja comparativa de Colombia, frente a las oportunidades de comercialización generadas por las desventajas existentes en India. Una gran oportunidad para consolidar la llegada de divisas, la creación de empleos y el crecimiento de la economía colombiana.

Referencias

- Álvarez, C., Bárcena, A. y García, E. (2014). Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: Desafíos y Oportunidades. Observatorio. <https://bit.ly/2PnSvTA>
- Barbosa, F., Posada, E. y Serrano, E. (2011). La inserción de Colombia en el Asia Pacífico: 2020: Colombia en el nuevo océano. Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Caro-Vargas, S. (2 de marzo de 2021). Towards a new Indo-Colombian perspective in the shipbuilding sector. *Financial Express - Business News, Stock Market News*. <https://www.financialexpress.com/infrastructure/towards-a-new-indo-colombian-perspective-in-the-shipbuilding-sector/2204778/>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2020). Balanza Comercial. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>
- Durán, J. E y Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL. Documento de proyecto.
- Embajada de la India. (2020). Resumen de las relaciones India – Colombia. Relaciones Bilaterales. https://www.eoibogota.gov.in/page_ol/india-colombia/
- Hurtado, A y Zerpa, S. (2020). India y América Latina: Evidencia de Convergencia Económica y Comercial. Observatorio América Latina – Asia Pacífico. https://www.observatorioasiapacifico.org/images/archivos/quinto_Seminario_2020/DT00320_HurtadoyZerpa.pdf
- Instituto Nacional de Contadores Públicos – INCP. (2020). Cifras importantes para exportaciones e importaciones en 2019. <https://www.incp.org.co/cifras-importantes-para-exportaciones-e-importaciones-en-2019/>

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – Mincit. (2019). Perfil de China. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/35c3371b-5938-45ee-97fa-42160371fadb/China.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – Mincit. (2020). Perfil de India. <https://www.mincit.gov.co/getattachment/4ab010cc-6ca6-4053-9620-1fd2b4a1035a/India.aspx>
- Miranda Parrondo, M., Peláez Soto, J.T. y Velandia Campos, S. (2016). Colombia y la India: Relaciones de Comercio, Inversión y Oportunidades de Intercambio. *Journal of Business*, Vol.8(1): 91-109.
- Procolombia. (2015). Oportunidades de negocio con Asia. <https://www.uco.edu.co/web1/Oportunidades%20con%20Asia.pdf>
- Seshasayee, H. (2020). The Ebb and Flow of India-Latin America Ties: Exploring Opportunities with Colombia. Observatorio América Latina – Asia Pacífico. http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Observatorio/Documentos_Trabajo/DT_002_2020.pdf
- Trade Map. (2000-2019). Valores de exportación e importación: Colombia e India. <https://www.trademap.org/Index.aspx>



Capítulo 9

Análisis comparativo de la banca digital en Colombia e India: Una primera mirada

Karen Lorena Gutiérrez Masmela
Alberto José Hurtado Briceño

1. Introducción

Por mucho tiempo, realizar trámites bancarios se circunscribía a visitar la oficina del banco y esperar el turno hasta ser atendido, con las implicaciones que esto tiene en tiempo y dinero. La llegada de la Internet, y su incorporación a los servicios bancarios, redujo los costos de ir al banco, disminuyó los costos de atención al cliente, y aumentó los canales de interacción cliente-banco —más servicios financieros, distintas formas de comunicación, entre otros—. En este sentido, las nuevas tecnologías de la información y comunicación en línea se convirtieron en una herramienta dinamizadora de la actividad de los bancos, porque les permitió incrementar sus servicios de intermediación financiera, desarrollar la versión digital de su actividad, y responder a los retos que trae la digitalización de las actividades económicas. Y para los clientes, la banca digital permite ahorrar el tiempo y el dinero del desplazamiento hasta el banco, realizar las transacciones desde el lugar en donde se encuentran, y controlar con mayor seguridad los movimientos de fondos.

Esta nueva banca es el resultado de la reconstrucción de los bancos dentro del proceso de digitalización que vive el mundo (Skinner, 2014). En otras palabras, es la transformación de los bancos tradicionales para posicionarse mejor en la era digital, que les exige: reacción ante la nueva competencia, adaptación tecnológica y posicionamiento estratégico (Cuesta, Ruesta, Tuesta y Urbiola, 2015). Para Trullols (2018), la banca digital es en sí la transformación de la banca tradicional al uso de la Internet. De allí que se considere una actividad con capacidad para aumentar la inclusión financiera (Bejarano et al., 2017), facilitar el intercambio de información acerca del uso de los recursos en el sistema financiero, brindar mayor seguridad y bajos costos a los usuarios, e impulsar la productividad de este sector de la economía.

La banca digital es, para los bancos tradicionales, contar con la red como principal herramienta para ofrecer servicios financieros —los servicios que se brindan en la presencialidad pasan a ser virtuales—, y para los nuevos actores del sistema financiero, un nuevo y rentable modelo de negocio, sin los elevados costos de infraestructura física, personal, entre otros, que se deben asumir al momento de iniciar un banco tradicional. Esta nueva realidad del sector bancario genera una gran variedad de ventajas para clientes e inversionistas, en la medida que brinda altos niveles de automatización.

Esta nueva actividad económica implica retos para los países, en la medida que amerita la renovación del marco jurídico para permitir la prestación de estos servicios, crear las condiciones para las inversiones que faciliten el acceso de las personas a la Internet, desarrollar mercados de tecnologías que acerquen a la población los equipos necesarios para una mejor experiencia en línea, entre otros aspectos que incrementan la necesidad de cooperación en materia de tecnología e inversión entre los países del mundo. En este sentido, India y Colombia¹ han avanzado en el vínculo bilateral mediante mayores acuerdos en materia de visados, cooperación tecnológica, e inversiones. En 2001 suscribieron el memorando de entendimiento de cooperación de ciencia y tecnología entre Colombia e India y, en los últimos veinte años, las empresas indias han invertido más de 1.000 millones de dólares en el país sudamericano —cifra solo superada por la inversión india realizada en Brasil y Venezuela— (Embajada de la India, 2020; Seshasayee, 2020; Rojas y Hurtado, 2021). La consolidación de las relaciones entre ambos países y la importancia de la banca digital en el mundo, justifican el análisis, desde el punto de vista comparativo del desarrollo de la banca digital tanto en Colombia como en India.

Al respecto, desde 2002, en Colombia se implementa la plataforma de pagos en línea conocida actualmente como PayU. Iniciativa privada que se ha consolidado, hasta liderar los pagos virtuales en América Latina, con presencia en 7 países, operaciones en 18 mercados y ofreciendo 75 opciones de pago. Innovación que facilitó la integración de las plataformas web de los bancos y permitió una rápida incorporación de sus servicios en línea. Por otra parte, en 2016, el gobierno de India desmonetizó el billete de mayor denominación en circulación, con el fin de combatir la corrupción, reducir el fraude y generar la inclusión financiera (Hurtado y Zerpa, 2018), y para disminuir los efectos de esta medida, la Corporación Nacional de Pagos de la India (NPCI) desarrolló y puso en práctica la Unified Payments Interface (UPI), que unifica los servicios financieros de los bancos indios y mejora la relación banco-cliente.

1 Iniciaron relaciones diplomáticas el 19 de enero 1959, y fue solo hasta el 14 de julio de 1970 cuando se firmó de manera oficial un acuerdo comercial (Embajada de la India, 2020). Para profundizar ver Rojas y Hurtado (2021).

Teniendo en cuenta estos cambios que se han evidenciado, debido al uso de tecnologías de información y comunicación devenidas de la Internet, en los servicios bancarios de Colombia e India, el presente capítulo tiene por objetivo analizar desde el punto de vista comparativo la evolución de la banca digital en ambos países durante el periodo 2000-2019. A continuación, se identifica el origen de la banca digital en los dos países. Luego, se analiza la evolución y el impacto que ha traído la digitalización de la banca en las dos economías. Después se plantean los modelos de banca digital donde estos países tienen mejor desempeño. Por último, se presentan conclusiones y recomendaciones que cada país debe seguir para corregir aspectos débiles que tiene esta actividad económica.

2. Origen de la banca digital en Colombia e India

En el inicio y desarrollo de la banca digital en Colombia e India, el gobierno y las empresas privadas tomaron un rol preponderante creando las condiciones para el uso de las nuevas tecnologías y realizando las inversiones necesarias para incorporar el componente digital a los servicios financieros. A continuación, se identifica el origen de los servicios de banca digital y los factores que permitieron su crecimiento: marco jurídico, acceso a la Internet, conectividad, uso de dispositivos móviles, entre otros.

2.1 Banca digital en Colombia

De acuerdo con la Junta Directiva de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia, para 2001 las entidades financieras en el país comenzaron la modernización de sus procesos y procedimientos (García, 2016), es decir, se adaptaron a la era digital. Los avances tecnológicos se convirtieron en aliados para estas organizaciones, debido a las continuas innovaciones en Tecnologías de Información y Comunicación (TIC). Así, a finales de la década 1990 e inicios de los años 2000, los bancos empezaron a crear nuevos canales de distribución de sus servicios y, con esto, las entidades del sector acogieron la tecnología como el centro de sus actividades. El uso de las últimas TIC se hizo fundamental para los bancos, en especial como base para la ejecución de sus procesos, y dio paso al concepto de banca digital.

Un factor que fomentó el origen de la banca digital en Colombia fue el acceso a la conectividad. Para 2003, aunque el desarrollo de la banca por Internet en el país estaba a la par de América Latina, su uso era bajo, debido a la baja penetración de Internet —que llegaba solo al 4,5% de la población (Colombia Fintech, 2017)—, y al bajo acceso de la población a los equipos de computación, situación que imposibilitaba el buen desarrollo de los servicios bancarios en línea.

Esta situación cambió en la segunda década del siglo XXI. De acuerdo con García (2016), casi la mitad de la población colombiana usó Internet en 2015 y la principal forma de acceso fue a través del computador, seguido por los teléfonos inteligentes. En dicho año, en Colombia hubo 1,9 millones de usuarios de banca electrónica y, a la par, 25,2 millones de personas tuvieron acceso a Internet, cifras que permiten observar el crecimiento de la conectividad en un porcentaje alto de la población (Colombia Fintech, 2017).

El uso de los dispositivos móviles para realizar transacciones financieras sirvió como apoyo para impulsar los primeros años de la banca digital. Según la Superintendencia Financiera de Colombia (2017), en 2016, más de 655 millones de transacciones se realizaron a través de todas las oficinas de los bancos, en contraste con las transacciones realizadas por Internet que fueron cuatro veces más que esta cifra, es decir, más de 2.295 millones transacciones; mientras que en banca móvil fueron 197 millones (Bejarano et al., 2017). Para 2018 se incrementó en 90% el uso de TIC dentro del sistema bancario, el 56% de los clientes de las de las entidades adscritas a la superintendencia financiera hicieron uso de la red para realizar sus transacciones monetarias. Algo que refuerza Valero (2019), al destacar que el consumo de Internet móvil dedicado a realizar consultas o transacciones de tipo comerciales o financieras pasó de 58% en 2017 a 78% en 2018, lo que implicó un rápido crecimiento de esta herramienta.

Al revisar en detalle la actividad empresarial en este sector, Bancolombia fue pionera en tecnología. En 1996, innovó el sistema financiero colombiano con la apertura de la primera sucursal virtual para personas, más adelante, en 1999, creó la sucursal virtual para empresas e incentivó el primer sistema de pagos en línea del país. De igual forma, en el 2000 emite la primera tarjeta de crédito virtual en Colombia, llamada *E-Card* MasterCard, para facilitar las compras por Internet.

Otro aspecto que impulsó el desarrollo de la banca digital en Colombia fue la implementación de nueva normatividad para alcanzar una mayor inclusión financiera. En este orden, el gobierno colombiano se planteó algunos objetivos, dentro de ellos minimizar los requisitos para aperturas de cuentas (Hernández y Garzón, 2020). Esto último se vio reflejado en los decretos 4.590 y 4.591 del 2008, donde se crean las Cuentas de Ahorro Electrónicas (CAE), dirigidas a personas pertenecientes al nivel 1 del Sistema de Identificación y Clasificación de potenciales beneficiarios (Sisbén), así como para los desplazados. Junto a este esfuerzo por impulsar la inclusión financiera, también se promueve la protección al consumidor (García, 2019). Esto debido a que, durante los primeros años de expansión de la banca digital y sus nuevos servicios financieros, se encontraron grandes dificultades para lograr una implementación generalizada como consecuencia de la alta desconfianza de la población. Esta situación devenida por las condiciones

de seguridad y accesibilidad a los nuevos servicios, particularmente en zonas apartadas de los centros urbanos.

Según Cano et al. (2014), durante 2009 y 2010 se fortaleció la regulación de protección al consumidor financiero. Con esto se hizo obligatorio para las entidades financieras: a) realizar un adecuado suministro de información de productos financieros y tarifas; b) fortalecer la protección de información financiera personal; c) implementar sistemas de medición de la calidad de los servicios financieros; d) establecer relaciones contractuales más equitativas y seguras entre intermediarios financieros y consumidores; y e) fortalecer los mecanismos de recepción de quejas por parte de las entidades vigiladas, las defensorías y la Superintendencia Financiera de Colombia.

En 2009 se avanzó en la promoción de la educación financiera, con el fin de generar mayor entendimiento por parte de los usuarios del uso efectivo de los servicios financieros (Cano et al., 2014; Bejarano et al., 2017; CIEEF, 2017). Este esfuerzo por lograr una población con mayores niveles de educación financiera se convirtió en el principio de la prestación de los servicios financieros en el país, al mismo tiempo que se establecieron las obligaciones para las entidades bancarias y se desarrollaron nuevos programas y campañas de promoción en este marco.

Y para 2015, mediante el decreto 2.338, se creó la Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera (CIIF), una instancia de orientación de la política y coordinación de las entidades relacionadas con la inclusión financiera. La CIIF está compuesta por las siguientes entidades: Ministerio de Hacienda y Crédito Público; Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural; Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones; Departamento Administrativo para la Prosperidad Social; Superintendencia Financiera de Colombia; Superintendencia de la Economía Solidaria; y Unidad de Proyección Normativa y Estudios de Regulación Financiera. El objetivo principal de esta comisión es socializar el marco normativo vigente y discutir las tendencias de innovación en la prestación de servicios financieros, sus beneficios y potenciales riesgos.

2.2 Banca digital en India

La última década del siglo XX trajo grandes cambios a la economía mundial y, en el ámbito del sector financiero, los bancos privados se apoyaron en las TIC para crear un modelo de negocio. Al respecto, uno de los primeros bancos en incorporarse a esta tendencia fue el banco ICICI Bank (antes Industrial Credit and Investment Corporation of India), con sede en Mumbai, uno de los bancos más grandes de India, con una red de 4.450 sucursales y presencia en 19 países en el mundo.

Los resultados obtenidos por ICICI Bank incentivaron a la competencia. Los demás bancos indios, para no quedarse atrás, incursionaron en el nuevo mundo de las TIC como apoyo a sus procesos tradicionales. Esto les permitió crear una relación más estrecha con sus clientes, quienes, al adoptar los servicios bancarios en línea, no deben acercarse a una sucursal del banco para realizar trámites como, por ejemplo, depósitos o retiros de efectivo, creación de nueva cuenta bancaria, pago de servicios público, entre otros. Según Iyengar & Belvalkar (2010), una vez los bancos indios evidenciaron que sus servicios en línea implicaban un valor agregado para los usuarios, y un ahorro por transacción realizada en línea, continuaron incursionando en este mundo digital.

Al iniciar esta nueva ruta hacia la digitalización, muchos bancos en India vieron este proceso como algo inseguro, ya que no existía suficiente información sobre los beneficios de la nueva tecnología. Tiempo después, varios bancos como Canara Bank, Allahabad Bank, Punjab National Bank, Bank of Baroda y Syndicate Bank, decidieron incursionar en la banca digital.

Todo esto generó desafíos y retos al momento de implementar la tecnología en cada operación bancaria (Gupta, 2008), tanto administrativa como operativa. Uno de los retos que se presentaron fue la aceptación de los usuarios, ya que no estaban familiarizados con la nueva tecnología. Al respecto, Iyengar & Belvalkar (2010) indican que los indios no veían a la banca digital como un autoservicio, por ende, no le prestaban mayor importancia. Esto, junto al perfil del usuario indio caracterizado como ahorrador, incrementó la importancia de las inversiones en ciberseguridad por parte de los bancos.

El esfuerzo de los bancos indios para lograr más seguridad en sus servicios en línea rindió frutos durante la primera década del siglo XXI, momento a partir del cual se consiguió la consolidación y aceptación de los pagos instantáneos. Es decir, los pagos donde la transmisión del mensaje de pago y la disponibilidad de fondos finales para el beneficiario se produce en segundos gracias a las TIC (BM, 2020), fueron reconocidos y adaptados por la población de India.

La primera plataforma de pagos en India fue Axis Pay. Creada por Axis Bank en 2007, una plataforma de fácil implementación y uso por parte de todo tipo de personas y comercios. A partir de la asignación de un número de identificación de usuario, permite realizar pagos y movimientos de fondos entre cuentas de Axis Bank, y con cualquier otro banco que haga parte de la Corporación Nacional de Pagos de la India (NPCI). El uso de símbolos e iconos fáciles de interpretar, acercan la aplicación a los usuarios con pocos conocimientos acerca de la banca digital.

Más adelante, en 2013, se lanzó la app RazorPay. Creada por Harshil Mathur y Shashank Kumar, con apoyo de grandes inversores como MasterCard, Tiger Global o Matrix Partners, entre otros, esta plataforma de pagos fue de gran importancia para la consolidación de la banca digital en India. La calidad del servicio se evidencia en el panel de control, ya que permite la gestión de pagos de forma individual. Además, da la posibilidad de acceder a estadísticas que son clave en negocios, y permite revisar las métricas que se manejan, entre otras opciones. Esta aplicación incorporó la gestión de tarjetas de crédito y de débito, transferencias bancarias y billeteras que, dada la facilidad en su manejo, se hicieron populares —Mobikwik, Airtel Money, PayZapp, entre otras—. Asimismo, Razorpay permitió por primera vez la integración de servicios mediante aplicaciones web y teléfonos inteligentes.

Estos sistemas de pago fueron unificados en la Interfaz de Pagos Unificados (UPI, por sus siglas en inglés), creada en 2018 por la Corporación Nacional de Pagos de la India (NPCI) y el Banco de la Reserva Federal de India. La UPI es la infraestructura de pagos que, en medio del esfuerzo mundial por desarrollar sistemas de pagos instantáneos o en su defecto próximos al registro de transacciones en tiempo real, representa un ejemplo para todos los países interesados en avanzar hacia la reducción del uso de dinero en efectivo y la consolidación de la banca digital.

Esta interfaz de pagos permite transferir diversas cantidades de dinero al más bajo costo. Es un estándar original, creado desde cero y diseñado para obtener un ecosistema de pagos, donde bancos, empresas no financieras y hogares tienen la posibilidad de diseñar sus propias pasarelas y aplicaciones de pagos. Funciona con un mecanismo de autenticación de dos factores que facilita el rápido intercambio de información, y se sustenta en la identificación de los clientes del sistema financiero mediante una dirección virtual, similar a tener un correo electrónico.

Esta dirección virtual funciona como un identificador único de pago —*Aadhar*—, que facilita el envío y la recepción de dinero mediante teléfonos inteligentes. La dirección puede recibir un nombre corto, o identificarse con el número de teléfono celular del usuario. Esto permite que los usuarios con equipos electrónicos interconectados por la Internet puedan usar la interfaz durante todos los días del año, para pagar facturas de servicios públicos, aranceles escolares y compras, realizar donaciones y hacer cualquier otro movimiento de fondos (Hurtado, 2021).

3. Evolución e impacto de la banca digital en Colombia e India

La incorporación de las nuevas tecnologías en el sistema financiero de Colombia e India, ha permitido que ambos países cuenten con la banca digital para dinamizar las actividades de intermediación de fondos desde una relación banco-cliente más directa. Al respecto, en la presente sección se analiza la evolución y el impacto que ha traído la digitalización de la banca en las dos economías. Para ello, se analizan los ajustes del marco normativo y los cambios en el sistema financiero generados por los casos más éxitos de banca digital en los dos países.

3.1 Evolución e impacto en Colombia

Marco normativo

En el marco normativo colombiano se encuentran las normas generales de la actividad bancaria, así como las relacionadas con la banca digital. Entre las múltiples regulaciones a la banca se encuentran, como normas generales, el artículo 335 de la constitución política del país, donde se plantea que “la actividad financiera, bursátil y aseguradora, en la medida que implica el manejo, aprovechamiento e inversión de recursos de captación, son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado”. De igual forma, el artículo 150 de dicha constitución coloca bajo responsabilidad del Congreso de la República de Colombia la función de “regular las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquiera otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos captados del público”.

Por otra parte, las entidades bancarias que realizan actividades de aprovechamiento e inversión de recursos y captación de dineros de las personas deben recibir permiso del Estado para prestar tales servicios. Es decir, la aprobación por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), de manera que se alcance la categoría de entidad financiera vigilada.

En cuanto al seguimiento financiero, no directamente relacionado con la banca digital, pero sí con sus principales actores, se aprobó en 2003 la ley 795. En su artículo 92 define el comité de coordinación para el seguimiento al sistema financiero, conformado por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Banco de la República, la Superintendencia Bancaria, la Superintendencia de Valores y el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras. Algunos objetivos relevantes de dicho comité son: 1) promover la homogeneización y mejora técnica de los medios y procedimientos utilizados por cada entidad en relación con el seguimiento del sistema financiero, y 2) promover de manera coordinada y en tiempo oportuno la adopción de las acciones que correspondan a cada entidad.

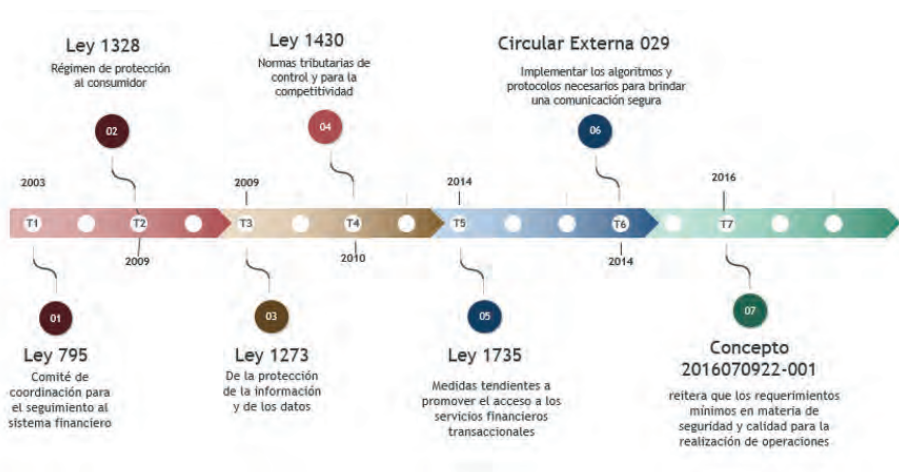
Otra ley que no regula directamente a la banca digital, pero que los actores del sector deben acatar, es la ley 1.328 aprobada en 2009 (Función Pública, 2009). En esta se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones. En términos generales, esta norma escrita contiene los principios y reglas que rigen la protección de los consumidores financieros en sus relaciones con las entidades vigiladas por la SFC. Algunos principios de dicha ley son: 1) debida diligencia a fin de que los consumidores reciban la información y la atención correspondiente y respetuosa en desarrollo de las relaciones que establezcan con las entidades bancarias; 2) libertad de elección: las entidades vigiladas y los consumidores financieros podrán escoger libremente a sus respectivas contrapartes en la celebración de los contratos mediante los cuales se instrumente el suministro de productos o la prestación de servicios; 3) transparencia e información cierta, suficiente y oportuna, para que los consumidores financieros conozcan de forma adecuada sus derechos, obligaciones y costos en las relaciones que establecen con las entidades vigiladas; 4) responsabilidad de las entidades vigiladas en el trámite de quejas, atención eficiente en los plazos y condiciones previstos de reclamos interpuestos por los consumidores financieros; 5) manejo adecuado de los conflictos de interés, dando solución a ellos de manera transparente e imparcial; y 6) educación para el consumidor financiero, con énfasis en los productos y servicios que ofrece cada entidad vigilada.

De otro lado, la ley 1.273 de 2009 es una legislación que también involucra los movimientos del sistema financiero digital en Colombia (MTIC, 2009). En dicha ley se cobija a la banca digital tipificando los delitos informáticos en Colombia, incluyendo las infracciones por y para canales financieros electrónicos (Bayona y Vanegas, 2016). Tal como se ha mencionado antes, no hay una ley específica que regule la banca digital, pero si hay leyes que contemplan su actuar dentro de algunos apartados. Este es el caso de la ley 1.430 de 2010 (Presidencia de Colombia, 2010), en los artículos 62 y 63, donde se define que las tarifas por consultas de saldo y transacciones realizadas a través de la Internet, u otros canales digitales, no pueden ser superiores a las cobradas por los canales tradicionales.

Para 2014 se buscó incrementar la inclusión financiera en el país y, cónsono con este objetivo, se aprobó la ley 1.735 que crearon las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos (Sedpe). Instituciones financieras especializadas en depósitos y pagos destinadas a promover la inclusión financiera mediante productos transaccionales, como transferencias, pagos, giros y recaudo (Gámez, Mantilla y Romero, 2018). De conformidad con lo establecido en dicha ley, las Sedpe tienen por objetivo: 1) captar recursos a través de depósitos; 2) hacer pagos y traspasos; 3) tomar préstamos dentro y fuera del país, destinados exclusivamente a la financiación de operaciones; y 4) enviar y recibir giros financieros.

Aunque en Colombia no existen normas regulatorias a todas las actividades que se realizan en la banca digital, hay un reglamento para las condiciones mínimas de seguridad y calidad necesarias en la realización de operaciones a través de la banca móvil. Dicho reglamento se encuentra en la Circular Externa 029 de 2014 expedida por la SFC —modificada por la circular 8 de 2018 de la SFC— (Superintendencia Financiera de Colombia, 2014), en el capítulo IV denominado “instrucciones relativas a la administración del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo”. En dicho documento se establecen como requisitos para las entidades que ofrecen servicios de banca móvil: 1) contar con mecanismos de autenticación de 2 factores para la realización de operaciones monetarias y no monetarias; 2) adaptar, para las operaciones individuales o acumuladas mensualmente por clientes que superen 2 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), mecanismos de seguridad de extremo a extremo en el envío y la recepción de información confidencial de las operaciones realizadas, incluyendo claves, números de cuenta, números de tarjeta, entre otras; 3) la información que se envíe al teléfono móvil, como alertas o notificaciones de una operación, no requiere cifrado a menos que tenga información confidencial; 4) el prestador del servicio debe, para las operaciones individuales o acumuladas mensualmente por clientes que no superen los 2 SMMLV, y que no cifren la información de extremo a extremo, tener seguridad para mitigar el riesgo asociado a la forma de la operación; 5) las entidades deben comprometerse a que todas las operaciones realizadas no puedan ser duplicadas debido a fallas del sistema, y que todas las operaciones sean aprobadas o rechazadas y no exista un punto intermedio; 6) las entidades que ofrezcan operaciones por Internet deben cumplir con ciertos requisitos adicionales, como: implementar los algoritmos y protocolos necesarios para brindar una comunicación segura, informar al cliente, al inicio de cada sesión, la fecha y hora del último ingreso al canal, entre otros. De igual forma, el Concepto 2016070922-001 del 11 de agosto de 2016 de la SFC reitera que los requerimientos mínimos en materia de seguridad y calidad para la realización de operaciones dispuestos en la Circular Externa 029 de 2014, deben ser adoptados por todas las entidades sometidas a la inspección y vigilancia por parte de la SFC (ver Figura 1).

Figura 1. Línea de tiempo normatividad relacionada con la banca digital en Colombia



Nota: Elaboración propia.

Casos de éxito

Las instituciones financieras más avanzadas en el proceso de transformación digital buscan rentabilizar las grandes inversiones en tecnología adoptando estrategias digitales que produzcan cambios en las organizaciones. De allí que los casos de mayor éxito en la implementación de servicios de banca digital en Colombia son: a) Botón de pagos PSE, b) PayU, c) Nequi y d) neobancos — Nubank, Nu Colombia y nuevas iniciativas— (ver Tabla 1).

a) Botón de pagos PSE. Uno de los servicios más usado de la banca digital son las transferencias electrónicas, para consolidar este servicio se creó el Botón de Pagos Seguros en Línea (PSE). El PSE tuvo éxito gracias a las políticas que el gobierno colombiano implementó en este sector, incluyendo: la obligación de pagar electrónicamente a los proveedores del gobierno y la centralización de los pagos en línea de los aportes a la seguridad social. Su creación vino de la necesidad que tenían los bancos de cumplir con la exigencia del Banco de la República de establecer Automated Clearing House (ACH), un sistema automático de transferencia de fondos para realizar transferencias electrónicas con el sector público colombiano.

Los bancos del sector privado no dieron pronta respuesta a este requerimiento. Luego de un tiempo, los bancos más grandes deciden crear su propia

ACH, mientras que los medianos y pequeños se unen para crear otro sistema. En el 2000 se juntaron ambas iniciativas, lo que dio lugar a ACH Colombia. Esta nueva plataforma no cumplió con las expectativas, por ello, los bancos deciden invertir en una nueva plataforma llamada PSE, que entró en funcionamiento en 1997.

Esta nueva plataforma de pagos, actualmente en uso, trajo consigo grandes beneficios. Entre los más destacados están: 1) eliminación del factor físico, es decir, no hay necesidad de lidiar con filas, es posible comprar cosas en otras ciudades y países, y es un servicio disponible todos los días y a todas horas; 2) mejor seguimiento a los gastos: los bancos registran todos los movimientos en línea, lo que ayuda a tener mayor control y mejor manejo de los presupuestos; y 3) permite realizar transacciones con grandes sumas de dinero: solo se debe tener el dinero en la cuenta desde donde se va a pagar y que el banco tenga la opción de banca en línea, sin necesidad de cargar efectivo físicamente.

b) PayU. Inicialmente llamada PagosOnline, esta plataforma de pagos se creó en 2002 y se caracteriza por facilitar un mundo sin fronteras financieras. En la actualidad ofrece crédito a personas desatendidas por la banca tradicional, ayudas a comerciantes, y facilita el comercio en línea en más de 50 mercados internacionales. Además, hace parte de Prosus, el mayor grupo global de inversión.

Como se indicó antes, PayU inició localmente mediante conexiones directas con los bancos colombianos y negocios que tenían la necesidad de implementar métodos de pago alternativos. Entre las soluciones que ofrece están los pagos en línea con tarjetas de crédito, débito bancario y efectivo en comercio o negocio, con o sin página web, teniendo en cuenta a todas las personas, empresas, negocios, comercios de todos los tamaños y distintas actividades económicas.

El éxito de esta plataforma en Colombia permitió desarrollar PayU Hub. Solución de pagos con una única interfaz de programación de aplicaciones, que facilitó la construcción de una interfaz inteligente configurada como un medio por el cual dos sistemas se comunican, procesan pagos y facilitan las transacciones en mercados de América Latina, Asia, Europa del Este, Medio Oriente y África. Entre las principales ventajas que tiene están: 1) permite pagos *cross-border* en compras en línea que se realizan a proveedores ubicados en distintos países; 2) cuenta con módulo antifraude, que evalúa las transacciones en línea realizadas con tarjetas débito y crédito para minimizar la posibilidad de fraude; y 3) interconexión con redes sociales, que permite el rápido intercambio de información entre los participantes de una transacción.

c) Nequi. Es un proyecto corporativo del Banco de Colombia —Bancolombia—, que nació en 2016 como una solución enfocada en el cliente, en especial los jóvenes, para reducir la brecha que estos tienen con el sistema financiero

tradicional (Greer, 2019). En este sentido, permite manejar el dinero por medio del celular, facilita la creación de cuentas de ahorros mediante un dispositivo móvil, y utiliza el sistema de reconocimiento facial y la biometría de voz dentro de sus esquemas de seguridad.

Entre los beneficios que ofrece Nequi también está la gestión del dinero, con la funcionalidad de *bolsillo* el usuario gestiona sus ahorros asignando los usos que dará a los fondos —para emergencias o metas de ahorro—. De esta manera, programa fecha y valor, y con la ayuda de la aplicación avanza hacia la meta. Además, brinda la opción de pagos con código QR, ampliando así el ecosistema de pagos en Colombia (Vásquez, 2020). Dada la diversidad de servicios que ofrece, Nequi es considerado el primer neobanco del país. Y por los resultados conseguidos hasta ahora, recibió el premio Celent Model Bank 2019 en la categoría Mejor Banco Digital, después de competir con 140 propuestas de todo el mundo (Greer, 2019).

d) Neobancos. Nubank, Nu Colombia y nuevas iniciativas. Nubank tiene más de siete años en el mercado y 30 millones de clientes en Brasil y México. Como queda claro en la misión de la empresa, “lucha contra la complejidad del sistema financiero tradicional para devolverle a las personas el control de su dinero, sin tarifas abusivas ni burocracia innecesaria” (Nubank, 2020).

Este neobanco ofrece préstamos personales que se caracterizan por su transparencia y bajos costos —sin cuota de manejo—. Entre sus servicios esta un programa de beneficios con puntos que no caducan y una cuenta comercial diseñada para pequeñas empresas. De igual forma, facilita a sus clientes la realización mediante el teléfono celular de: compras en línea y apertura de cuentas bancarias sin cobro de tarifas.

Nubank llegó a Colombia el 30 de septiembre del 2020, con el objetivo de transformar la prestación de los servicios financieros en el país. Este neobanco independiente, el más grande del mundo, entró al mercado colombiano con la tarjeta de crédito sin pago de cuota de manejo y con una experiencia centrada en el cliente. Esta compañía latinoamericana opera bajo Nu Colombia S.A., se plantea invertir más de 500.000 millones de pesos en los próximos 8 años, y crear un centro de ingeniería, diseño y datos, con el fin de desarrollar la nueva generación de servicios financieros de Colombia.

Nu Colombia es la primera institución financiera totalmente digital del país, enfocada en resolver problemas financieros usando la tecnología y la innovación, para ofrecer productos más sencillos y eficientes a los clientes. Al no tener sucursales, todos sus productos son controlados a través de una aplicación, lo que permite reducir costos y ofrecer productos sin ningún cobro.

Tabla 1. Evolución de la banca digital en Colombia

Nombre	Fecha de inicio	Aportes
Botón de pagos PSE	1997	Eliminación del factor físico. Mayor control de las finanzas personales.
PayU	2002	Pagos en línea con tarjetas de crédito, débito bancario y efectivo en el comercio o negocio, con o sin página web.
Nequi	2016	Manejo del dinero mediante teléfono celular. Creación de cuentas de ahorro por medio del celular. Pagos con código QR.
Nu Colombia (Nubank)	2020	Tarjeta de crédito y cuentas bancarias mediante el teléfono celular, sin cobro de tarifas por el servicio financiero.

Nota: Elaboración propia.

3.2 Evolución e impacto en India

Marco normativo

El Banco de la Reserva de la India (RBI, por sus siglas en inglés), emitió en 1949 una ley de regulación de las actividades que realizan todas las empresas bancarias en el país. Esta norma escrita fue inicialmente aprobada como ley de empresas bancarias y entró en vigor el 16 de marzo de dicho año. En esta se reserva al RBI el poder para otorgar licencias a los bancos, supervisar y regular los derechos de participación de los accionistas, regular las operaciones de las instituciones bancarias, establecer instrucciones para auditorías, controlar moratorias, entre otras (RBI, 2017).

Después, en 1999, se aprobó la Ley de Gestión de Divisas. Esta ley regula todas las transacciones que implican cambio de divisas, y su propósito es facilitar el comercio exterior, así como los pagos en moneda extranjera en el marco de la liberalización económica. Bajo esta ley se estructura un mercado cambiario indio donde cualquier envío de fondos al extranjero debe ser previamente aprobado. Es decir, dentro de esta ley se establecieron restricciones y regulaciones al sector. Destacando: 1) transacciones prohibidas para las cuentas corrientes —entre ellas

el retiro de divisas—, 2) transacciones que requieren la aprobación del gobierno central, y 3) transacciones que requieren la aprobación del RBI.²

En 2004, se presentó el sistema liberalizado de envío de dinero (LRS, por sus siglas en inglés), que simplificó los servicios de cambio de divisas en India. Este sistema permite a los residentes indios adquirir y mantener acciones, incluido propiedades, fuera de India sin previo consentimiento del RBI (Mathew & Rabin-dranath, 2017). Además, a título individual se pueden abrir cuentas en divisas en bancos fuera de India para la ejecución de transacciones. El LRS tiene como población objetivo los individuos residentes en India, es decir, empresas o sociedades no pueden participar del sistema. Todos los individuos residentes en India pueden hacer uso de este sistema, que como el LRS está vedado a empresas y sociedades.

Además, el 17 de octubre del 2000 se aprobó la Information Technology Act 2000 (ITA-2000). Primera ley en la India que se ocupa de los delitos cibernéticos y electrónicos de comercio, teniendo en cuenta que, si el delito involucra una computadora o red ubicada en el país, las personas de otras nacionalidades también pueden ser acusadas conforme a esta ley. Al reconocer los registros electrónicos y las formas digitales, dicha ley proporcionó un marco legal con el fin de brindar una gobernanza electrónica, así mismo definió los delitos cibernéticos y sus sanciones.

En 2002, se aprobó una ley para prevenir el blanqueo de dinero donde se establecen las disposiciones en cuanto a la verificación de la identidad de los clientes o usuarios bancarios. Con esta ley se introdujo la pauta *conozca a su cliente* —KYC Know Your Consumer— (Master Direction, 2020), que deben cumplir las empresas activas en el sector financiero. El propósito es lograr la debida identificación de los clientes, verificando su identidad para evitar: fraude, robo de identidad, lavado de dinero y financiamiento del terrorismo.

En particular, para reducir el riesgo de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, la ley exige a las empresas financieras realizar una evaluación periódica de sus clientes. Esto con el fin de “identificar, evaluar y tomar medidas efectivas para mitigar su riesgo de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo” (RBI, 2017). Dicho proceso implica evaluar los factores de riesgo que se pueden presentar e identificar el tipo de política para su mitigación.

2 Estas prohibiciones impidieron la compra de divisas con fondos obtenidos de premios de lotería, ingresos por apuestas en carreras, quinielas de fútbol, revistas prohibidas, entre otras. Implicaron la aprobación por parte del gobierno central de las divisas necesarias para tours culturales y actividades deportivas en el extranjero. Además de la aprobación por la RBI de cualquier envío de dinero al exterior realizado por residentes en el país.

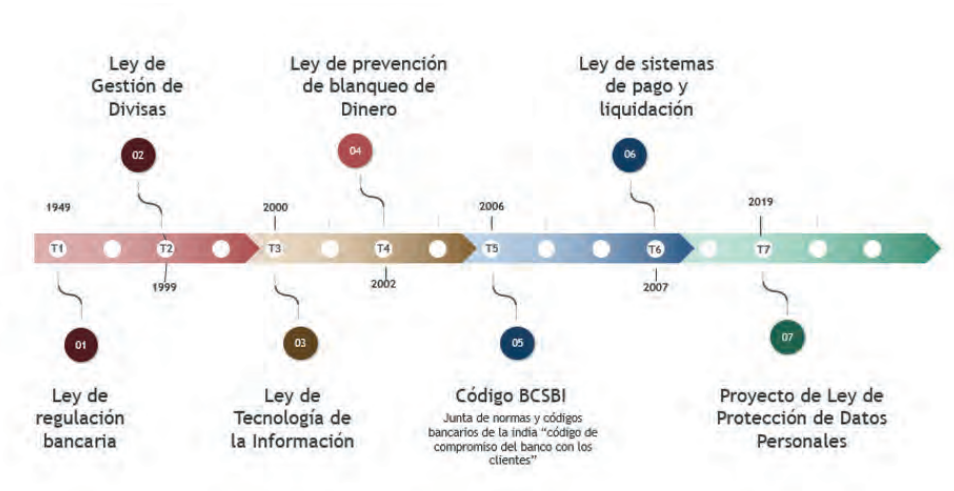
El 18 de febrero de 2006 se creó la Banking Standards and Codes Board of India (BCSBI), organismo de control independiente y autónomo encargado de proteger a los consumidores de servicios bancarios (BCSBI, 2016). Esta junta formuló el primer código de compromiso de los bancos con sus clientes emitido en el país, un código voluntario donde se establecen los estándares mínimos de prácticas bancarias para que los bancos sigan cuando se trata de clientes individuales. En este orden se sugiere: 1) promover buenas y justas prácticas bancarias, 2) aumentar la transparencia con los clientes, para una mejor comprensión de los servicios, 3) fomentar las fuerzas del mercado, a través de la competencia que permita estándares operativos más altos, 4) promover una relación justa y cordial entre el cliente y su banco, y 5) fomentar la confianza en el sistema bancario.

Mediante la ley de sistemas de pago y liquidación —PSS Act—, promulgada en diciembre de 2007, se le otorga al RBI la autoridad para supervisar y regular los sistemas de pagos y la liquidación de seguros. Dentro de dichos sistemas están: 1) National Electronic Funds Transfer (NEFT) y Real Time Gross Settlement (RTGS), que permiten a las empresas y personas transferir fondos de un banco a otro; y 2) Electronic Clearing Service (ECS), para operaciones con tarjetas de crédito, tarjetas de débito, servicio de pago inmediato e interfaz de pagos unificada (UPI).

En la actualidad, India no cuenta con una ley de protección de datos al consumidor. Acerca de este ámbito, en diciembre del 2019 se presentó al parlamento el Proyecto de Ley de Protección de Datos Personales 2019, una iniciativa del Ministerio de Electrónica y Tecnología de la Información de la India. En dicho proyecto se propone, por un lado, la creación en el país de una autoridad de protección de datos y, por otro lado, se esboza como objetivo: equilibrar el crecimiento de la economía digital y el uso de datos como medio de comunicación entre personas mediante un régimen estatutario que proteja la autonomía de las personas de las usurpaciones del Estado y las entidades privadas (Rajagopal, 2018; ASSOCHAM, 2019).

Este proyecto de ley se aplica al procesamiento de datos por parte de toda empresa india, del Estado o cualquier ciudadano del país, siempre y cuando dichos datos se hayan recopilado, divulgado, compartido o procesado dentro de la India. De igual forma, se exige que los fiduciarios de datos —entidad o individuo que decide los medios y el propósito del procesamiento de sus datos personales— retengan los datos personales solo durante el tiempo que sea razonablemente necesario para satisfacer el propósito para el que se procesan (ASSOCHAM, 2019). Así, se plantea la necesidad de realizar una revisión periódica para comprobar si es necesario el almacenamiento continuo de datos (ver Figura 2).

Figura 2. Línea de tiempo normatividad relacionada con la banca digital en India



Nota: Elaboración propia.

Casos de Éxito

Para 2015, el 60% de la población de India vivía en zonas rurales y no poseían conectividad ni infraestructura necesaria para realizar transferencias digitales (CGAP, 2015). Esto generó desafíos para el gobierno que buscaba implementar políticas de digitalización de la economía mediante la asignación de transferencias electrónicas a las personas más necesitadas. Entre las asignaciones de efectivo que pasaron al sistema electrónico están: 1) transferencias de beneficios de la ley de garantías del empleo rural, un programa de dinero a cambio de trabajo; 2) las pensiones nacionales de seguridad social, que incluyen pensiones por vejez, pensiones para mujeres viudas y personas con discapacidad; 3) *Janani Suraksha Yojana*, un conjunto de incentivos vinculados a la salud de las mujeres y las niñas; 4) becas para educación superior en comunidades seleccionadas, así como algunas becas escolares; y 5) subsidio al gas licuado de petróleo, mediante transferencia de dinero directa para el cliente.

Este reto llevó al gobierno a incrementar sus esfuerzos para lograr un ecosistema de pago que acercara los servicios bancarios digitales a toda la población. Así fue como se lanzó la Unified Payments Interface (UPI) desarrollada por la National Payments Corporation of India y el RBI. La UPI es la infraestructura de pagos en la India que, en medio del esfuerzo mundial por desarrollar sistemas de

pagos instantáneos o en su defecto lo más próximo al registro de transacciones en tiempo real, representa un ejemplo que otros países están siguiendo con atención. La UPI transformó el panorama financiero del país, dando lugar al desarrollo de: 1) nuevas carteras móviles, 2) pagos *peer to peer* (P2P), 3) servicios de crédito y 4) nuevas aplicaciones de administración de dinero, innovaciones que brindan mejores y más valiosos servicios financieros a los usuarios (Hurtado, 2020). Además, ha permitido la generación de estrategias por parte de cada entidad financiera, de manera que los bancos en India han logrado posicionarse en el mercado con casos exitosos como lo son: a) Axis Pay, b) Razor Pay y c) Pagos RuPay.

a) Axis Pay. Creada en 2007 por Axis Bank, es una plataforma que hace parte de la Corporación Nacional de Pagos de la India (NPCI), y tiene como propósito facilitar la conectividad del trabajo entre varios bancos. Integra múltiples cuentas bancarias y permite a los titulares de estas recibir y enviar dinero usando el teléfono inteligente como identificador único —dirección de pagos virtuales comúnmente conocida como ID UPI—, sin ingresar información de cuentas bancarias. Esto ayuda a que las personas realicen pagos y movimientos de fondos más rápidos.

Una de sus ventajas es que permite a los clientes crear perfiles en los dispositivos móviles. Dichos perfiles corresponden a una identificación única vinculada a la cuenta bancaria, y generalmente incluye un @ por delante del nombre, para obtener un perfil similar al usado en redes sociales como Twitter e Instagram. Además, mediante el manejo de la aplicación los usuarios pueden programar sus pagos con anterioridad, lo que facilita su realización en fechas exactas. La aplicación puede ser utilizada por cualquier usuario bancario en India, sin importar la entidad bancaria en donde tenga su cuenta, siempre y cuando su banco esté registrado en UPI.

b) Razorpay. Proyecto iniciado en 2013, y que dos años después recaudó 2,5 millones de dólares en su campaña de financiación. Es una solución de pagos en línea que permite recibir y realizar pagos de manera rápida, segura y eficaz, compatible con tarjetas de crédito y débito, transferencias bancarias, billeteras electrónicas, y se integra a aplicaciones web y teléfonos inteligentes.

En cuanto a su funcionamiento, esta plataforma proporciona una API a las empresas, con procesos de integración muy fáciles para sus desarrolladores. A partir de este API, se facilita el ingreso a Razor y la emisión de pagos en línea, usando cualquiera de sus modos de pago disponibles. Dentro de sus principales características están: 1) enviar pagos internacionales, 2) accesos rápidos, visuales y fáciles de integrar, 3) múltiples modos de pago: tarjetas de crédito y débito, transferencias bancarias, entre otros, 4) fácil integración en móviles, y 5) comisiones y tarifas competitivas.

c) Pagos RuPay. Es un sistema de pagos con tarjeta creado en 2012 por National Payments Corporation. Esta red de pagos local ha recibido el apoyo del gobierno de India (Payment Media, 2018), logrando con ello un aumento en su uso que ha permitido romper con el dominio de los esquemas de pagos de los estadounidenses: Mastercard y Visa. Utiliza un identificador de datos de número de tarjeta, que detecta un número de 16 dígitos que coincide con el formato del número de la tarjeta RuPay. Esto ha permitido que más de la mitad de los 1.000 millones de tarjetas de crédito y débito de la India ahora pasen por el sistema de pago RuPay, disminuyendo las posibilidades de expansión de las tarjetas Mastercard y Visa.

Tabla 2. Evolución de la banca digital en India

Nombre	Fecha de inicio	Aporte
Axis Pay	2007	Permite a todos los titulares de cuentas enviar y recibir dinero usando sus teléfonos inteligentes con un único identificador —ID UPI—, y sin ingresar ninguna información de cuenta bancaria.
Ru Pay	2012	Inclusión financiera mediante tarjetas de crédito de fácil acceso y uso
Razor Pay	2013	Múltiples modos de pago, incluyendo tarjetas de crédito y débito, transferencias bancarias, pagos UPI. Comisiones competitivas.

Nota: Elaboración propia.

4. Análisis comparativo

En Colombia, el origen de la banca digital se dio a finales de la década de 1990 y los primeros años del siglo XXI, periodo de modernización por parte de las entidades financieras. Fue un proceso apoyado por las iniciativas del gobierno en políticas sobre implementación de las tecnologías de la información y comunicación (TIC). Igualmente sucedió en India, el origen de la banca electrónica se dio en los años de 1990, y también fue resultado de las políticas gubernamentales en TIC que permitieron la creación de un modelo de negocio innovador.

En cuanto a los factores que fomentaron el desarrollo de la banca digital en Colombia destaca la mayor conectividad, que pasó de 1,9 millones de colom-

bianos con acceso al menos a un computador o un teléfono inteligente en 2015, a 25,2 millones en 2016. Y en el caso de India, resalta el interés del gobierno de avanzar hacia una economía digital migrando las transferencias en efectivo a la población a un sistema electrónico; así como su objetivo de reducir los problemas generados por el uso excesivo de dinero en efectivo —corrupción, fraude y financiación del terrorismo—.

Respecto a los sistemas de pago en línea. En Colombia se observa la creación de condiciones favorables para la innovación e inversión de empresas privadas en estos sistemas, lo que ha dado como resultado casos exitosos como PSE y PayU. En India, por el contrario, el rol del gobierno ha sido más preponderante al desarrollar un ecosistema de pagos: UPI, que une los sistemas utilizados por los bancos que operan en el país. Con esto, las autoridades indias buscan que los bancos puedan crear estrategias adaptadas a sus necesidades y logren un mayor vínculo con sus clientes.

Si se compara el marco normativo de la banca digital, en la constitución de Colombia de 1991 se dicta por primera vez lineamientos al sector financiero; en India este sector se reglamentó desde 1949 con la ley de regulación bancaria. Un aspecto similar entre los países son las leyes sobre la inclusión de las TIC en el sector bancario, en Colombia existe la ley 1.735 de 2014 sobre medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales, y en India existe la ley de tecnología de la información aprobada en el 2000.

Una de las diferencias encontradas en esta normatividad es el aspecto de la protección de datos del consumidor para Colombia e India. Por un lado, en Colombia existe la ley 1.273 de protección de la información y de los datos, aprobada en 2009; pero, por otro lado, India tiene hasta ahora en proyecto una ley de protección de datos personales, presentada al parlamento por el ministerio de electrónica y tecnología de la información. Revisando los entes regulatorios, destacan el Banco de la República de Colombia y el Banco de la Reserva de la India, que representan los bancos centrales de cada país, entes encargados de emitir la moneda legal; asimismo, en Colombia existe la superintendencia financiera que se encarga del control de los sistemas financiero y bursátil del país, por lo que promueve, organiza y desarrolla el mercado de valores, así como la protección de los inversionistas, ahorradores y asegurados.

Como puede observarse, ni en Colombia ni en India existen regulaciones directas a la banca digital. Esta reglamentación es tomada del sector financiero y es adaptada a la banca en línea, por ende, los encargados de este rol deben estar en capacidad de promover leyes que se ajusten a la evolución del sector bancario de estos países.

Teniendo en cuenta que en India existe una interfaz unificada de pagos UPI, los bancos crean estrategias para llegar al cliente, como es el caso de Axis Pay y Razor Pay. Por su parte, en Colombia, los bancos tienen la libertad para crear sus propios sistemas de pago como PSE y PayU, pero sin un ecosistema digital que los aglutine y evite problemas de incompatibilidad. Por esta última razón, es recomendable un esfuerzo adicional de las autoridades colombianas para avanzar en un ecosistema digital que sirva de base para las plataformas de pago creadas por privados, y también para las innovaciones devenidas de las tecnologías financieras —crowdfunding, criptomonedas, dinero virtual, entre otras—.

En este sentido, la UPI es observada por el mundo gracias a su simplicidad, dejando a India por delante de varios países en materia de desarrollos financieros. Muchos ciudadanos indios pueden transferir dinero con un código QR, así como con varios métodos de pago distintos a los tradicionales. Esto deja para Colombia un modelo a seguir por su éxito.

Por otra parte, debido a que India no cuenta con una regulación establecida para la protección de datos de los consumidores y teniendo en cuenta la gran cantidad de información que manejan sus sistemas de pago, es conveniente que desarrolle leyes basadas en este aspecto. La legislación colombiana vigente desde 2009 puede servir como ejemplo.

Por último, los bancos en Colombia e India terminaron por entender que sus servicios a través de una aplicación son claves para sobresalir en un mercado donde los usuarios sacan más ventajas de la virtualidad. En este orden, luego de analizar la entrada de Nubank a Colombia, para que el sector bancario tenga un gran cambio es necesario que la banca se centre en el cliente, y esto se consigue mediante procesos de transformación digital en el sector.

5. Conclusiones

En esta investigación se comprobó que en los últimos años las nuevas tecnologías se han incorporado al sector financiero con bastante fluidez. Ejemplo de ello son aplicaciones como Nequi, Axis Pay, PSE, PayU, entre otras.

De igual forma, queda claro que las empresas del sector, al estar en un entorno que cada vez es más competitivo, reaccionan ante aquellas innovaciones de sus competidores e implementan cambios digitales en sus procesos; pensando en mejorar la experiencia del cliente, haciendo más ágiles y flexibles sus servicios. Estos cambios generan una reducción de costos, al no necesitarse sucursales físicas en las que se lleven a cabo procesos operativos que se pueden brindar de manera digital. En este sentido, la digitalización del sistema financiero no es más

que una tendencia creciente en las entidades pertenecientes a este sector de la economía, además de aquellos emprendedores no vinculados al sector que aprovechan los avances del Internet de las cosas para innovar y brindar soluciones eficaces de intermediación financiera.

La exitosa experiencia de India en cuanto a UPI deja un modelo a seguir por parte de Colombia. India lleva la delantera en el mundo en cuanto al desarrollo de ecosistemas de pagos digitales, por ende, se hace necesario analizar la aplicabilidad de los principios de la interfaz india en Colombia. De igual forma, es importante tener en cuenta que la normatividad y regulación de la banca digital, tanto en Colombia como en India, no está del todo instituida. Esto debido a que muchas de las leyes vigentes para la banca tradicional se aplican a la banca digital, sin tener en cuenta los requerimientos de este último sector. Esta situación exige de un esfuerzo gubernamental en ambos países que permita avanzar en la creación de leyes para la banca digital, es decir, un marco normativo específico que facilite el buen desarrollo de estas actividades e impulse el comercio mediante el uso generalizado de medios de pago digitales por parte de la población.

Referencias

- ASSOCHAM. (16 de junio de 2019). India's digital payments projected to more than double to USD 135 billion in 4 years. ASSOCHAM-PWC study <https://www.assocham.org/newsdetail.php?id=7138>
- Banking codes and standards board of India – BCSBI. (2016). Code of Bank's Commitment to Customers. BCSBI. <http://www.bcsbi.org.in/CodesArchives.html>
- Banco Mundial-BM. (2020). Suscripciones a telefonía celular móvil (por cada 100 personas) - India. <https://datos.bancomundial.org/indicador/IT.CEL.SETS.P2?locations=IN>
- Bayona, L. y Vanegas, O. (2019). Crecimiento de la banca digital en Colombia: un estudio comparado con el caso mexicano. Universidad Eafit. https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/14227/LauraCristina_BayonaMaldonado_OskarDavid_VanegasNi%C3%B1o_2019.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Bejarano, L., Castillo, Á., Nieto, A., Montoya, C. y González, D. (2017). Informe de Tipificación de la Banca Colombiana en 2016. Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia. https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2017/06/Web_LibroTipificaci%C3%B3nAsobancaria2016_01.pdf
- Cano, C., Esguerra, M., García, N. y Velasco, A. (2 de mayo de 2014). Inclusión financiera en Colombia. https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf

- CGAP. (2015). De las transferencias en efectivo a las transferencias digitales en la India: La situación hasta el momento. https://www.cgap.org/sites/default/files/Brief-From-Cash-to-Digital-Transfers-in-India-Feb-2015-Spanish_0.pdf
- CIEEF. (2017). Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia (ENEEF). Junio. https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-06/Documento%20Final%20Educaci%C3%B3n%20financiera%20EEF%2023%20junio_0.pdf
- Colombia Fintech. (2017). Propuesta para la aceleración de pagos digitales de Colombia. http://www.urf.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=%2FConexionContent%2FWCC_CLUSTER-105791%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased
- Cuesta, C., Ruesta, M., Tuesta, D. y Urbiola, P. (16 de julio de 2015). La transformación digital de la banca. *BBVA Research*. https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/07/Observatorio_Banca_Digital2.pdf
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2009). Ley 1.328 de 2009. Recuperado de: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=59835>
- Embajada de la India. (2020). Resumen de las relaciones India – Colombia. Relaciones Bilaterales. https://www.eoibogota.gov.in/page_ol/india-colombia/
- Federación de aseguradores colombianos - Fasecolda. (s.f). Organismos de control y vigilancia. <http://publicaciones.fasecolda.com/regimen-de-seguros/chapter/p1-c3-3/>
- Gómez, A., Mantilla, Y. y Romero, L. (2018). Descripción del desarrollo de la banca virtual en Colombia periodo 2013-2017. <https://repository.ucatolica.edu.co/jspui/bitstream/10983/22499/1/DESCRIPCION%20DEL%20DESARROLLO%20DE%20LA%20BANCA%20VIRTUAL%20EN%20COLOMBIA%20PERIODO%202013-2017%20%282%29.pdf>
- García, C (1 de agosto de 2019). El salto digital de la banca colombiana en la última década. *El Tiempo*. <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Servicios-Financieros/Noticias/2019/Julio-2019/El-salto-digital-de-la-banca-colombiana-en-la-ultima-decada>
- García, F. (07 de julio de 2016). Determinantes y perspectivas del uso del internet y de la banca digital en Colombia. *BBVA Research*. <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/08/ColombiaEconomia-Digital.pdf>
- Greer, S. (12 de abril de 2019). Bancolombia: launching a new digital bank nequi. *Celent*. <https://www.celent.com/insights/444958165>
- Hernández, P y Garzón A (9 de septiembre de 2020). Banca digital en Colombia. *Estudio Legal Hernández*. <https://www.estudiolegalhernandez.com/derecho-corporativo/banca-digital-en-colombia/>

- Hurtado, A. (15 de agosto de 2020). Tecnología financiera en la India. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com/el-universal/77892/tecnologia-financiera-en-la-india>
- Hurtado, A. (6 de febrero de 2021). India y la interfaz de pagos unificado. *El Universal*. <https://www.eluniversal.com/el-universal/89936/india-y-la-interfaz>
- Hurtado, A. y Zerpa, S. (2018). India: Resultados de la desmonetización 2016. Universidad de Los Andes. <http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/45688>
- Iyengar, J. & Belvalkar, M. (2010). Case Study of Online Banking in India: User Behaviors and Design Guidelines. *Human Work Interaction Design: Usability in Social, Cultural and Organizational Contexts* (pp. 180-188). Springer.
- Master Direction (20 de abril de 2020). Know Your Customer (KYC). Reserve Bank of India. <https://www.rbi.org.in/CommonPerson/english/scripts/notification.aspx?id=2607>
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - MTIC. (2009). Ley 1.273 del 2009. https://www.mintic.gov.co/portal/604/articulos-3705_documento.pdf
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - MTIC. (2013). Servicios Financieros Móviles. <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Iniciativas/Aplicaciones/Servicios-Financieros-Moviles/>
- Ministry of Electronics & Information Technology (s.f). Information Technology Act 2000. <https://www.meity.gov.in/content/information-technology-act-2000-0>
- Presidencia de Colombia. (2010). Ley 1.430 del 2010. <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley143029122010.pdf>
- Mathew, P.J. & Rabindranath, M. (8 de septiembre de 2017). Digital Inclusion for Access to Information: A Study on Banking and Financial Institutions in India. *SAGE Open*. <https://doi.org/10.1177/2158244017720479>
- Rajagopal, K. (3 de agosto de 2018). Drafting a data protection Bill. *The Hindu*. <https://www.thehindu.com/opinion/op-ed/drafting-a-data-protection-bill/article24584467.ece>
- RBI. (2017). The banking Regulation Act, 1949 - As amended by The Banking Regulation (Amendment) Act, 2017. <https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Publications/PDFs/BANKI15122014.pdf>
- Rojas, K. y Hurtado, A. (2021). Colombia-India: Análisis de la relación comercial (2000-2019). Zerpa, S., Gangopadhyay, A. y Hurtado, A. (Eds.) *India - América Latina: Relación comercial e inversión*. Universidad de Los Andes.
- Seshasayee, H. (2020). The Ebb and Flow of India-Latin America Ties: Exploring Opportunities with Colombia. Observatorio América Latina – Asia Pacífico. http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Observatorio/Documentos_Trabajo/DT_002_2020.pdf

- Skinner, C. (2014). Digital Bank: Strategies to launch or become a digital bank. Marshall Cavendish International Asia Pte Ltd
- Superintendencia Financiera de Colombia, (2014) Circular Externa 029 de 2014 vigiladas. <https://cdn.actualicese.com/normatividad/2014/Circulares/CE029-14.pdf>
- Superintendencia Financiera de Colombia (2017). Reporte de inclusión financiera 2016.
- Trullols, J. (17 de mayo de 2018). ¿Qué es la banca digital? El dinero <https://www.eldinero.com.do/59801/que-es-la-banca-digital/>
- Valero, N. (2019). Consumo móvil en Colombia. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/consumer-business/Reporte%20consumo%20movil%202019.pdf>
- Vásquez, A. (28 de marzo de 2020). ¿Hacia dónde debe ir una banca digital en Colombia? *El Espectador*. <https://www.elespectador.com/vamos-por-mas/hacia-donde-debe-ir-una-banca-digital-en-colombia-articulo-911507/>

Capítulo 10

Autosuficiencia alimentaria y pobreza rural en México e India. Una aproximación

Saul Martínez González



1. Introducción

En la actual etapa de la globalización, caracterizada por una intensa red de intercambios, además de mayor interdependencia económica y comercial, pareciera una contradicción y un contrasentido buscar autonomía alimentaria minimizando la dependencia de alimentos procedentes del mercado mundial. Los países con abundantes recursos naturales como China, Rusia, Estados Unidos, India, Brasil, están convencidos de la importancia que tiene la seguridad alimentaria para su población, pero este no es el caso de México. En esta investigación se sostiene que India y México, resolvieron el problema de *seguridad alimentaria* en direcciones completamente opuestas. Las estrategias seguidas por ambos países muestran el grado de vulnerabilidad de cada uno frente a posibles cambios en las relaciones comerciales, y del cambio climático, en un futuro próximo.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado en 1994 por Canadá, Estados Unidos y México, aumentó la dependencia mexicana del mercado exterior para abastecer los alimentos que consume el país. En este orden, la dependencia alimentaria global de México alcanzó el 42%. Es decir, el acuerdo comercial fue pensado para resolver el problema de abasto —acceso físico— de alimentos, pero no resolvió el problema de acceso económico para una población de 51 millones de mexicanos en pobreza, entre los cuales la mayor proporción está en el medio rural. Desde entonces, se han multiplicado los esfuerzos gubernamentales para avanzar en materia de seguridad alimentaria.

Por otra parte, desde su independencia, la República de la India¹ ha buscado la autosuficiencia en la producción agrícola. a pesar de ser uno de los países

1 Este país está dividido en 29 estados y siete territorios, se extiende desde las alturas del Himalaya cubiertas de nieve hasta las selvas tropicales del sur, siendo el séptimo país más grande del mundo. La población del 2011 era de 1.210 millones de personas.

industrializados más importantes del mundo y una de las pocas naciones que producen alimentos en armonía con la naturaleza en beneficio de las personas. A diferencia de México, este país asiático cuenta con una fuerte intervención del Estado en la agricultura, principalmente en la producción de arroz y trigo, con el objetivo de la autosuficiencia alimentaria (ODEPA, 2013). Además, su crecimiento económico ha conducido a cambios en la demanda de alimentos, surgimiento de una clase media que demanda vegetales, aceites comestibles y productos de origen animal, así como rápido incremento de la demanda de arroz y trigo; granos de consumo masivo. Si bien el 70% de la población india es vegetariana (FAO, 2000), el restante 30% —equivalente a más de 350 millones de personas— son potenciales consumidores de productos cárnicos, es decir, los granos básicos competirán con el consumo de ganado.

En este orden, mientras India es autosuficiente, México sigue buscando dicho objetivo desde una estrategia de liberalización del comercio de alimentos. Al respecto, este capítulo tiene como propósito analizar las políticas agrícolas y comerciales instrumentadas por ambos países para enfrentar los retos de inseguridad alimentaria. Para ello, en la siguiente sección se analiza la experiencia mexicana en seguridad alimentaria, teniendo en cuenta las implicaciones del TLCAN y las políticas agrícolas implementadas por el gobierno. Luego, se analiza la experiencia de India en seguridad alimentaria, revisando las estrategias de promoción de la agricultura y protección al comercio agrícola. Finalmente, se presentan las conclusiones.

2. La experiencia de México en seguridad alimentaria

Dado el contexto internacional que se presentó en la década de los años ochenta, México, al igual que otros países que enfrentaron la crisis de la deuda, se sometió al proceso de ajuste económico y cambio estructural sugerido por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Este derivó en un cambio en el régimen de acumulación de capital, con base en la liberalización comercial como fundamento de dicho proceso denominado neoliberalismo,² y que llegó a su máxima expresión con el TLCAN. Es decir, la salida a la crisis mediante reducción del Estado, liberalización comercial y privatización de la economía.

Desde la visión de México, autosuficiencia, dependencia alimentaria y TLCAN se plantearon como una salida para lograr la recuperación económica del país. Particularmente, asignando un rol preponderante al sector industrial,

2 Al respecto existe una amplia literatura donde se analiza el tema desde diversas perspectivas, tomando en cuenta las causas del TLCAN y sus posibles efectos. Ver: Tulchin (1990), Ramírez Miranda (1992), Pérez (1992), Oswald (1992).

mientras que la función principal del sector agrícola fue la apertura a las importaciones de alimentos baratos —granos básicos— con precios artificialmente bajos y distorsionados en el mercado internacional. Esta estrategia tuvo como propósito final mantener bajos los salarios de los trabajadores urbano-industriales, y así impulsar la actividad industrial como motor de desarrollo. En este sentido, solo se mantendrían aquellos productores agrícolas y cultivos que fueran competitivos en el mercado internacional, y para la mayoría de los productores no competitivos se instrumentaría un programa de apoyos directos por parte del gobierno.

Por otra parte, desde la visión de Estados Unidos, el acuerdo comercial significó una oportunidad para consolidar y asegurar un gran mercado a los productos estadounidenses, además de recuperar su hegemonía perdida. Esto implicó garantizar el crecimiento de las empresas transnacionales no sólo a nivel local, sino en el propio México, a través del control de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, mediante la inversión de las empresas matrices.

En resumen, desde esta perspectiva, para las empresas agroalimentarias norteamericanas el TLCAN significó un gran negocio que permitió un mayor mercado a sus productos y una alta tasa de ganancia para asegurar su expansión. Mientras que, para México, el tratado permitió resolver con importaciones el problema de demanda de alimentos por parte de la población urbana, logrando así mantener bajos salarios a los trabajadores, pero dejando la solución al problema del desarrollo rural y agroalimentario a las fuerzas del mercado.

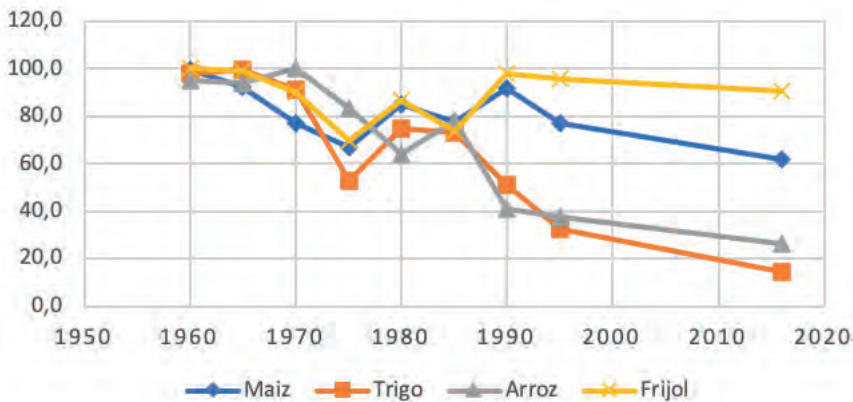
De esta manera, los teóricos del libre comercio intentaron convencer que la única alternativa para los productores en el mercado de libre competencia es disminuir los costos, mediante el aumento del tamaño de las unidades de producción para generar economías de escala e incrementar la productividad. La experiencia ha mostrado que las unidades de producción en pequeña escala pueden ser más eficientes que las grandes unidades, logrando economías de escala de alcance y aglomeración a través de la transformación de su curva de costos medios, mediante el uso de tecnología intensiva (Jhonston y Kilby, 1980; Rello, 1986), pero sobre todo ser fuente de una mejor distribución del ingreso y una estrategia de equidad con la pobreza rural, como lo muestran algunos países que han experimentado estos procesos, tal es el caso de Corea del Sur, China, India, Israel.

Durante la vigencia del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, no sólo se agudizó una mayor polarización económica al interior del sector agrícola, sino que también se observó una contundente pérdida de la autosuficiencia alimentaria y se agudizó la dependencia alimentaria en los productos básicos que forman parte de la alimentación esencial de los mexicanos, como son maíz, frijol, arroz, trigo; además de la producción de soya, carne de ave, carne de cerdo,

bovino, leche y huevo. En oleaginosas la dependencia de las importaciones es casi absoluta.

En el caso del maíz, en 1960 el país era autosuficiente cubriendo el 99,8% de la demanda local. Luego, la producción durante los años siguientes manifestaría plenamente la crisis agrícola de los años setenta, generando que en 1975 se obtuviera solo el 66,9% de la autosuficiencia del grano. Sin embargo, a pesar de la crisis de la década de los ochentas, la autosuficiencia se mantuvo alta hasta llegar en 1990 a 91,5%. A partir de 1994, con la firma del TLCAN, se evidencia una pérdida de la autosuficiencia alimentaria de maíz, ya que sólo alcanzó 61,8% de la demanda nacional (ver Figura 1).

Figura 1. México: Tasa de autosuficiencia alimentaria en granos básicos antes y después del TLCAN (1960-2018)



Nota: Elaboración propia con base en SAGARPA-SIAP.

El caso del trigo fue aún más grave, en 1965 el país mantenía autosuficiencia de 99,9% y para 1975³ solo se abastecía a la población con 52,7% de la producción nacional. Sin embargo, las políticas agrícolas instrumentadas en los años siguientes permitieron que aumentara la autosuficiencia hasta 73% en 1985. Es a partir de dicho año cuando se estableció como doctrina el libre comercio. Desde entonces se evidencia una drástica caída de la producción de trigo, junto al suministro del grano a través de importaciones, alcanzando únicamente el 14,3%

3 A partir del segundo lustro de la década de los sesentas la agricultura mexicana ya mostraba evidentes síntomas de desaceleración de su tasa de crecimiento, misma que conduciría a una crisis agrícola que se expresa durante la década de los setentas. Ver: Esteva (1975), Barkin (1982) y Calva (1989).

de autosuficiencia alimentaria en este grano actualmente. En consecuencia, la dependencia de las importaciones es de casi 85% del consumo de este importante grano (ver Figura 1).

Mientras que, en el caso del arroz, hasta 1970 la producción nacional abastecía totalmente la demanda de este grano. Sin embargo, para 1980 la autosuficiencia de este grano había disminuido hasta 64% y el resto se abastecía de las importaciones. Al igual, los otros granos básicos hasta 1985 alcanzaban el 78% de autosuficiencia. Fue hasta 2016 cuando solo se abastece con la producción nacional el 26,3% del consumo de dicho grano.

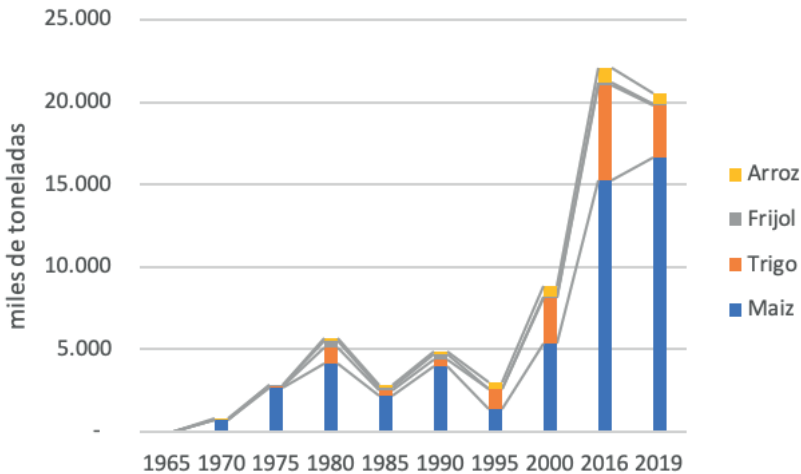
El segundo grano —leguminosa— en importancia en la dieta de los mexicanos, y principal fuente de proteína, es el frijol que se ha mantenido en un alto nivel la autosuficiencia alimentaria, ya que la producción nacional abastece el 90% del consumo nacional en 2016. Y aunque con fluctuaciones que alcanzaron su menor nivel en 1975, solo 70%, la producción nacional sigue cubriendo una gran parte de la demanda local.

La magnitud de los efectos en la agricultura mexicana de la liberalización del mercado a partir del TLCAN, en términos de *dependencia de las importaciones* de alimentos básicos, es enorme porque solo una pequeña proporción de productores mexicanos son competitivos frente sus socios comerciales. En el caso del maíz, se estima que solo el 15% de los productores del cereal tienen capacidad para competir con los Estados Unidos, y un 50% de los productores no tienen potencial productivo en el modelo neoliberal (García, 2002).

El crecimiento de las importaciones de granos básicos ha sido impresionante desde 1975, pero se ha agudizado a partir del TLCAN. En la figura 2 se observa diáfananamente cómo se ha incrementado las importaciones desde 1970, que fueron de solo 786 mil toneladas, hasta 2016, cuando llegaron a 22.093.000 toneladas en 2016; es decir, aumentaron 28 veces. La figura es muy elocuente, a partir de 1995 las importaciones de maíz, trigo y, en menor medida, arroz, se incrementan como resultado del TLCAN. Fue evidente la ausencia de competencia de los productores mexicanos de granos frente a las empresas transnacionales que controlan la producción y comercialización mundial de granos básicos en los Estados Unidos,⁴ principal socio comercial.

⁴ Al respecto ver: Rubio (2004, 2014).

Figura 2. México: Importaciones de granos básicos (1965-2019)



Nota: Elaboración propia con datos de SAGARPA-SARH.

No obstante, el principal problema no radica en la dependencia de las importaciones de granos básicos para la alimentación mexicana, además de la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, seguridad alimentaria, incluso la gran vulnerabilidad y pérdida de la soberanía nacional. El principal problema de la liberalización de la agricultura son las implicaciones sociales que ha dejado al medio rural, como la marginación, la exclusión de una gran masa de mexicanos, proletarianización agrícola, migración rural como única alternativa para la sobrevivencia, desempleo rural, incursión en el crimen organizado, resultado del incremento en la pobreza y de mayor cantidad de pobres y hambrientos.

2.1 Implicaciones económicas, políticas y sociales del TLCAN en México (1994-2018)

En el apartado anterior se analizó la pérdida de autosuficiencia alimentaria y el aumento de la dependencia de las importaciones de alimentos de México con los países socios del TLCAN, principalmente con los Estados Unidos, país donde existe mayor integración comercial. El gobierno mexicano esperaba que la apertura comercial impulsara el crecimiento económico del país, pero después de 24 años de vigencia del tratado, la economía solo creció a una tasa promedio anual de 2,2% que ayudó a estabilizar la economía. No obstante, este escaso crecimiento fue concentrado e inequitativo, ya que aumentó la brecha económica

y social mediante el incremento de la concentración de la riqueza y aumento de la pobreza en todo el país. Es decir, mediocre crecimiento sin desarrollo. Al respecto, a continuación, se presentan algunas implicaciones del TLCAN.

a) La agricultura se estanca y se reduce la producción de granos

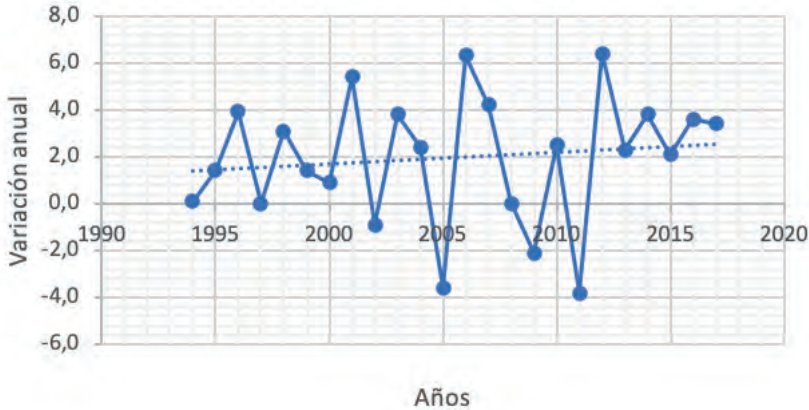
En el sector agropecuario los resultados no fueron más favorable. El crecimiento económico del sector presenta una tasa de apenas 1,9% anual durante el mismo periodo, inferior a la tasa de crecimiento de la población.⁵ Esto es sumamente importante, ya que la producción de alimentos y materias primas de origen agrícola y pecuario crece en menor proporción que la demanda potencial de la población, lo cual hace fuertemente vulnerable el abasto nacional.

Además de este bajo crecimiento del sector, dicho resultado es altamente volátil y vulnerable, ya que como se muestra en la figura 3, si bien es cierto, se percibe una tendencia ligeramente ascendente, pero con grandes oscilaciones del PIB, lo que evidencian la fragilidad del sector; además de que siguen a los ciclos económicos de la economía de los Estados Unidos, como la recesión de 2001 (ataque a las torres gemelas), y la crisis mundial de 2008. La política agrícola instrumentada durante el TLCAN no sólo logra un bajo crecimiento económico, inestable e insustentable, sino que también su orientación se dirigió a: 1) estimular la producción de cultivos de exportación como hortalizas y frutas, controladas por empresas transnacionales,⁶ y 2) apoyar a una agricultura empresarial de grandes productores de granos; dejando en desamparo a la agricultura campesina.

5 Entre 1980 y 2007 el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA) creció a una tasa promedio anual de 1,6%, mientras que el Producto Interno Bruto (PIB) total creció 2,7%, de forma que el PIBA como proporción del PIB se contrajo de 7% a 5,4% en este periodo (Scott, 2010). Asimismo, México cuenta con un territorio de 198 millones de hectáreas, de las cuales 30 millones son tierras de cultivo, 115 de agostadero y 45,5 son bosques y selvas (INEGI-SAGARPA, 2014).

6 En 2015, tan solo cinco productos no básicos representaban el 55% de las exportaciones mexicanas: Jitomates (12%), Aguacates (10,9%), Uvas y pasas (9,3%), Ganado vacuno (8,2%), Otras legumbres y hortalizas frescas (7,6%), y mango (6,3%). En contraste, solo unos cuantos productos importados que representaron el 65% de los Estados Unidos: maíz (22,9%), Semilla de soya (12,5%), Trigo (7,7%), Leche derivados (7,5%), Semillas de nabo y corza (7,3%), Otros productos agropecuarios (6,9%). Ver: Acosta (2017).

Figura 3. México: Producto Interno Bruto Agropecuario (1994-2018), precios constantes de 2013



Nota: Elaboración propia con datos de INEGI (varios años).

Si bien es cierto, la gran inequidad en el sector agrícola no inició con el TLCAN, este solo agudizó las desigualdades estructurales ya existentes en el sector agrícola mexicano. Después de la revolución de 1910 se originó una estructura agrícola *bimodal*, donde germina la desigualdad, además de una política agrícola que agudizó esta desigualdad y condujo a una gran concentración del ingreso al interior del sector agrícola durante el periodo de 1940 a 1970.

*b) Causas del estancamiento de la agricultura.
Una política agrícola y comercial equivocada*

Antes de profundizar en las causas del estancamiento de la agricultura productora de granos básicos en México, es indispensable conocer las características generales de la estructura de agricultura mexicana. Actualmente, en México se cultivan un total de 20,6 millones de hectáreas de diversos cultivos, entre los cuales los granos básicos ocupan una superficie de 11,6 millones de hectáreas (maíz, frijol, arroz, sorgo, trigo), y representaron el 56% de total de la superficie sembrada. (SAGARPA, 2018). Entre estos cultivos, el maíz es el de mayor importancia ya que se cultiva un total aproximado de 7,1 millones de hectáreas (SAGARPA, 2018), de esta superficie el 78% de la superficie cosechada se cultivó en condiciones de temporal y 22% en riego.

Este sector aún es muy importante en México, ya que la población ocupada en el sector agropecuario es de 5,5 millones de trabajadores, de los cuales 56% de

ellos son productores y el resto son jornaleros agrícolas o asalariados.⁷ El sector rural es todavía muy importante no sólo en la generación de empleo agrícola y arraigo de los campesinos, sino también porque uno de cada cuatro mexicanos vive en el medio rural. Con todo y la modernidad del siglo XXI, el principal problema que enfrenta la población rural mexicana es la *pobreza*.

Es importante señalar que la política agrícola instrumentada por México a partir del TLCAN, se definió considerando dos vertientes del desarrollo rural: una productiva y la otra social. En la vertiente *productiva*, se sustenta en una política agrícola compensatoria para hacer frente a la *reducción gradual de los subsidios y precios* de garantía entre los compromisos comerciales suscritos en el tratado, para lo cual se compensó a los campesinos con tres programas de apoyo, principalmente: 1) el Programa de Apoyos a la Comercialización (ASERCA), como un programa de subsidios para estimular la producción, creado en 1991; 2) el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), como un programa de transferencias directas por hectárea, desvinculado de la producción y comercialización, creado en 1993; y c) Alianza para el Campo, como un grupo de programas, de apoyo a la inversión que ofrecía subvenciones equivalentes a la inversión realizada por el beneficiario y otros servicios de apoyo directo a la adquisición de insumos, creado en 1996.

En esta vertiente, el PROCAMPO se convirtió en el principal instrumento de la nueva política agrícola que fue diseñado en 1993 para amortiguar los costos sociales y políticos esperados por el TLCAN. En la práctica, este programa⁸ ha conducido a procesos inequitativos al interior del sector, ya que dicho programa se enfrentaba a la disyuntiva de cómo apoyar una agricultura estructuralmente bimodal. PROCAMPO se orientaba a un sector de subsistencia extenso y comercialmente inviable, que en el fondo solo permite su sobrevivencia y un mínimo de aseguramiento social. Pero también era necesario, atender a la agricultura capitalista comercial, en este sentido el programa se orientó a que los grandes productores de grano en condiciones de riego, que recibieron la mayor parte de

7 En contraste, en la India la población rural es de 833 millones de campesinos y sus familias, pero un billón de personas en el medio rural y urbano dependen directamente de la agricultura (Fundación Antama, 2009).

8 PROCAMPO creó la expectativa que otorgarían el apoyo en forma de subsidios directos a los campesinos para modernizar la producción y cambiar a cultivos de mayor valor comercial en el contexto de la liberalización de los mercados de tierra y productos agrícolas. Sin embargo, únicamente al principio, el financiamiento de este programa fue generoso, con pagos por hectárea valuados inicialmente en aproximadamente 100 dólares, no obstante que el gasto en agricultura bajó bruscamente después de la crisis del peso de 1995, debido a la reducción del presupuesto. Se estima que el gasto en subsidios directos a los granos básicos el gobierno erogó un total de 20 mil millones de dólares desde 1994 hasta 2009 (Fox, 2010).

los subsidios a la producción, sin evidencia que éstos hayan tenido un impacto significativo en la productividad o el empleo, señala Fox (2010).

A pesar de que PROCAMPO incluyó un argumento sobre equidad, por primera vez se incluía a más de 2 millones de productores de subsistencia que estaban al margen de los sistemas de apoyo anteriores.⁹ Sin embargo, en la práctica este programa no fue un mecanismo de redistribución sino, por el contrario, aumentó más la brecha entre apoyos a los grandes productores y pequeños productores pobres. Esto ocurría porque no había un tope para el número de hectáreas (grandes productores) y porque los productores de riego recibían doble pago por la siembra de dos ciclos anuales. Toda una contradicción, ya que si el propósito era el apoyo directo a los pequeños productores, en la práctica solo se benefició a los grandes productores.

Originalmente el programa era muy ambicioso, ya que cubría la mayoría de los pequeños productores menores de 5 hectáreas, que constituían el 86% de los participantes. Es decir, el PROCAMPO sí llegaba a productores de subsistencia y en un grado significativo, pero el efecto sobre la oferta agrícola no fue importante. De acuerdo con la evaluación oficial más exhaustiva, el programa no produjo cosechas suficientemente grandes como para vender un *excedente* en el mercado, la producción seguía siendo para autoconsumo, además, su ingreso y condiciones de pobres tampoco cambiaron (GEA, 2006, citado por Fox, 2010).

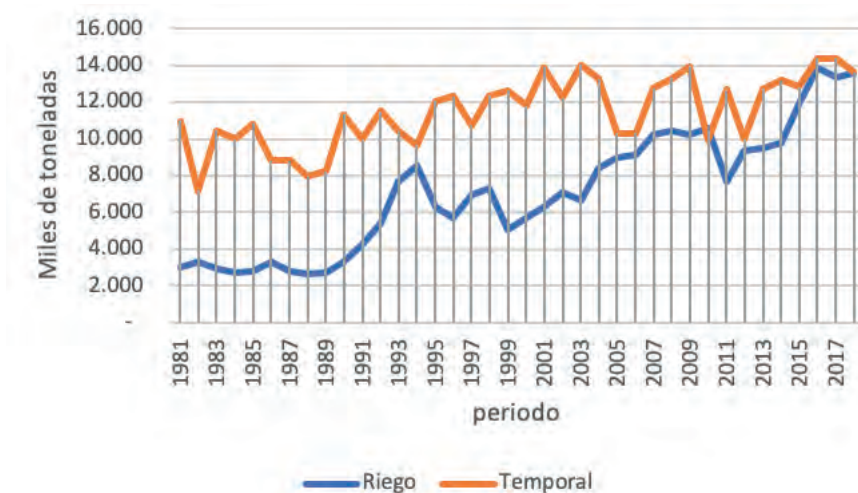
La explicación de este comportamiento fue que la *productividad promedio* por hectárea en la superficie de temporal de maíz sí aumentó en los primeros tres años, pero se mantuvo estancada entre 1998 a 2018; cuando creció a una tasa anual de solamente 0,99%, pasando de 2.063 toneladas por hectárea a solo 2.510 toneladas por hectárea. Es decir, los más de 2,5 millones de pequeños productores no lograron resultados significativos. Mientras que la productividad en maíz de riego se duplicó al pasar de 4,5 toneladas por hectárea a 8,3 toneladas en el mismo periodo. No obstante que ambas productividades se incrementaron, la productividad del maíz de riego es tres veces superior al promedio de temporal (ver Figura 4).

Esto explica por qué la producción de maíz sigue aumentando durante la vigencia del TLCAN, ya que el volumen de producción aumentó de una tasa de 1,65% anual al pasar de 18,2 millones de toneladas a 27,1 millones en 2018, pero la producción de las pequeñas unidades no aumenta lo suficiente para mejorar su

9 Otras de las muchas metas de PROCAMPO incluían: aumentar la competitividad, elevar los ingresos rurales, modernizar los sistemas de comercialización, incentivar cambios hacia cultivos de valor más alto, fomentar la certeza económica, entregar subsidios a los productores campesinos que anteriormente estaban excluidos por el sistema de precios de garantía y fomentar la conservación del suelo, el agua y los bosques.

ingreso, permaneciendo en la pobreza. Así, durante el TLCAN la producción de maíz para el mercado se sustentó en los grandes productores de riego, no obstante, este crecimiento de la producción ha sido insuficiente para abastecer la demanda nacional y, en consecuencia, las importaciones de maíz se han incrementado con mayor rapidez, al pasar de 174 mil toneladas en 1994 hasta 19,2 millones de toneladas en 2018, incremento de 21,6% anual.

Figura 4. México: Evolución de la producción de maíz (1981-2017)



Nota: Elaboración propia con datos de SAGARPA-SIAP.

Según Fox (2010), el PROCAMPO como programa de apoyo a los granos, principalmente maíz, por su alcance, llegó en 2005 al menos a 1,6 millones de productores de bajos ingresos. Sin embargo, investigaciones realizadas posteriormente sobre la evaluación del programa, concluyen que este sigue excluyendo a la mayoría de los productores de más bajos ingresos, aquellos que tienen menos de 2 hectáreas y al 40% de aquellos que tienen de 2 a 5 hectáreas. Es decir, no llega a los más pobres entre los pobres y, en consecuencia, no resuelve el problema de la pobreza.

En esta misma vertiente se instrumentó el programa ASERCA, que intentaba solucionar los problemas que implicó la desaparición de la CONASUPO, cuyo principal propósito fue hacer funcionar los mecanismos de mercado de granos básicos y sustituir la intervención del Estado que había prevalecido hasta antes del acuerdo comercial. Este nuevo programa tenía la tarea de abordar a dos pobla-

ciones objetivo muy diferente: un número relativamente pequeño de productores grandes y medianos de riego, concentrados geográficamente que eran los graneros del país¹⁰, cuyos granos alimentaban a la población urbana de México. Mientras que el segundo objetivo era orientado a la mayoría de los pequeños productores campesinos, sumamente dispersos en todo el territorio nacional, principalmente en los estados del Sur y Sureste del país donde prevalece la agricultura de temporal.

Además, ASERCA seguía dos políticas paralelas para tratar a estos dos grupos: PROCAMPO que es un pago de transferencia directa (subsidios) por hectárea —desvinculado a la producción— que estaba oficialmente abierto a todos los productores que habían cultivado granos durante el periodo inmediato anterior al proceso de registro de 1993 a 1994. El segundo grupo, ASERCA pagaba los subsidios a los que compraban cosechas, incluyendo a grandes empresas comercializadoras nacionales y transnacionales de la agroindustria. A inicios de la década de 2000, una porción de este programa estaba reorientada a pagar, directamente a los productores más grandes, la diferencia entre los precios nacionales y de importación, con el nombre de *ingreso objetivo*.¹¹

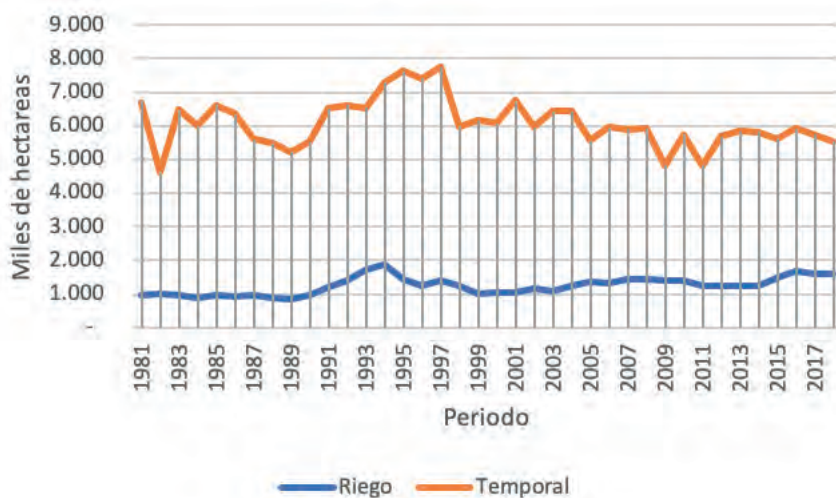
La política de precios fue instrumentada para compensar la caída esperada en el precio del maíz frente al TLCAN, pero no fue suficiente para compensar la caída de los precios internacionales y la desprotección de los precios de garantía para los granos básicos y muchos pequeños productores dejaron de producir maíz.

Desde el sexenio del presidente Salinas de Gortari, cuando se realizaron las grandes reformas en el sector agropecuario, se prepararon las condiciones para el TLCAN que inició en 1994. La superficie cosechada de temporal aumentó hasta llegar a casi 8 millones de hectáreas en 1997, pero a partir de este año la superficie empezó a descender hasta llegar solo a 5,3 millones en 2018, es decir, se dejaron de cultivar 2,4 millones de hectáreas de temporal (Figura 5). Mientras que la superficie de *riego* aumentó en los primeros años del sexenio mencionado, pero a partir de 1993 esta se ha mantenido estancada, incluso ha disminuido desde 1995 al pasar de 1.8 millones de hectáreas a 1.5 millones de hectáreas en 2018.

10 En 1994, la producción de maíz se concentraba en los estados de Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Chihuahua, Guanajuato, mismos que concentran el 58% de la superficie cosechada de maíz de riego y 65% de maíz de temporal (Cámara de Diputados, 2000).

11 Este esquema de precio objetivo funciona como una estrategia de protección comercial, selectiva, para unos cuantos grandes productores de maíz para aislarlos de la competencia internacional con las importaciones más baratas. Estos pagos por tonelada a los agricultores comerciales también fungen como un bono por encima de sus pagos de PROCAMPO, los beneficiarios de ASERCA, entre el 2000 y la parte inicial de 2009, solamente 4 estados del norte concentraban 72,6% de los pagos totales de ingreso objetivo (Fox, 2010).

Figura 5. México: Evolución de la superficie cosechada de maíz (1981-2017)



Nota: Elaboración propia con datos de SAGARPA-SIAP.

La otra vertiente de la política agrícola instrumentada con el TLCAN para el sector fue la social. Esta vertiente social se sustentó en el *Programa Oportunidades*, transferencias condicionadas en efectivo que pretenden invertir en capital humano y cuya población objetivo es 5 millones de familias de bajos ingresos. Su meta a corto plazo era superar la *pobreza rural* mediante transferencias para aumentar la demanda de servicios públicos, de salud y educación de baja calidad. Sin embargo, su impacto se ve minado por la política de subsidios directos a la agricultura que acentúa la desigualdad a través de su sesgo hacia los productores grandes y excluye a la mayoría de los productores más pobres que no logran incrementar su ingreso, como ya fue señalado (Fox, 2010).

En este sentido es imperante destacar la abrupta caída de los precios de maíz debido a la apertura comercial del TLCAN, anteriormente subsidiados con precios intervenidos o de garantía y en la medida que el PROCAMPO no ha logrado aumentar el ingreso de los pequeños productores de maíz, esto ha generado una drástica reducción de más de 2 millones de hectáreas dedicadas a la producción de maíz provocando una severa reducción del empleo.

El TLCAN aumentó el *desempleo* en el campo, ya que entre 1994 y 2018, según datos del Banco Mundial, el empleo rural como proporción del empleo total declinó de 24% a 12,9%, y en términos absolutos pasó de 10,4 millones a 5,5 millones durante el periodo del tratado (FAO, 2018), lo cual equivale una

reducción de 4,9 millones de empleos. No obstante, en los estados pobres del sur donde predomina la pequeña producción campesina de autoconsumo, este empleo rural sigue siendo muy significativo: en Chiapas representa el 40% y alrededor de 30% en Oaxaca y Guerrero (INEGI, 2008).

Pero no sólo aumentó el desempleo, sino se dio un proceso de pauperización y proletarización, ya que la mayoría de estos trabajadores rurales no perciben salario por ser trabajo familiar, pero quienes sí reciben salario —jornaleros— la mayoría son trabajadores eventuales. Es decir, de los 8,6 millones de personas que trabajaban en el sector agrícola, sólo 4,8% son trabajadores asalariados permanentes, cuyo salario se han reducido en mayor proporción que los salarios urbanos. Más del 90% de estos trabajadores son jornaleros agrícolas eventuales y trabajadores familiares que trabajan para sus propias parcelas, lo que significa un menor ingreso monetario y mayor dificultad para acceder a los alimentos (INEGI, 2007). Es decir, un proceso acelerado de pauperización de los jornaleros agrícolas, ya que según Barrón et al. (2003), en 1995 existían un total de 2,3 millones de jornaleros y para 2017 había aumentado a 2,9 millones de jornaleros rurales (INEGI, 2016). Muchos de los trabajadores que se consideraban como excedentes en el campo mexicano acabaron convirtiéndose en jornaleros agrícolas o migrando a los Estados Unidos. Se estima que entre 1990 y 2000, cada año ingresaron a los Estados Unidos un promedio de 337 mil mexicanos y, entre 2010 y 2018, ingresaron en promedio cada año a dicho país 437 mil mexicanos (Diario Milenio, 2020). La población mexicana migrante en EEUU pasó de 4,4 millones en 1990 a 11,6 millones en 2011.

Considerando que la mayor fuente de empleos en la agricultura es generada por 63% de las unidades de producción agrícola menores de 5 hectáreas. En este sentido se puede afirmar que la política agrícola del PROCAMPO orientada a los pequeños productores agrícolas no permitió aumentar su productividad y generar más empleo¹², por el contrario, agravó la situación de su precario ingreso.

La política agrícola instrumentada durante el TLCAN no tenía como propósito la redistribución del ingreso y tuvo como resultado una *concentración de subsidios* que profundizó la desigualdad en el medio rural. En este sentido, Gómez (2016) demostró que el 73% de las unidades de producción agrícola solo destinan al mercado el 8% de su producción, y según Merino (2010) el 92% de la produc-

12 Según afirman Fox y Haight (2010) en las décadas de 1980 y 1990, la estructura agrícola en México estaba compuesta de cuatro grupos principales: 1) un número pequeño de agricultores comerciales bien provistos, que controlaban la mayor parte de las tierras de cultivo de riego; 2) un segmento más grande de agricultores comerciales pequeños; 3) una gran mayoría de productores de subsistencia, que tenían que depender de un trabajo asalariado fuera de la granja familiar para complementar sus diminutas tierras de temporal; y 4) un grupo grande de trabajadores asalariados que no poseían tierras.

ción de granos que se producen en México lo hacen el 9% de los productores de Sinaloa y Tamaulipas, dos de los estados que recibieron mayores apoyos del PROCAMPO e ingreso objetivo por ASERCA. Es decir, la política agrícola de subsidios sigue beneficiando a los grandes productores, ya que el 5% de los agricultores más ricos concentran el 44% de los recursos totales entregados en la historia del PROCAMPO (1994-2008). En contraste con el 80% de los beneficiarios más pobres que recibieron apenas el 27% (Merino, 2010).

3. La experiencia de la India en seguridad alimentaria: Política agrícola y proteccionismo comercial

India, a pesar de ser uno de los países industrializados más importantes del mundo, es una de las pocas naciones que producen alimentos en armonía con la naturaleza y para beneficio de las personas. Uno de los aspectos más destacados de este país del sur de Asia es la inmensidad de su territorio (328,7 millones de hectáreas), además de su población: 1.363 millones de habitantes. Junto a su gran crecimiento demográfico, ha logrado ser autosuficiente en la producción de granos básicos, pero sigue siendo uno de los países con mayor pobreza en el mundo.

El principal reto que enfrenta este país, desde hace varias décadas, ha sido superar los problemas de hambre, desnutrición y pobreza que sufre una gran parte de la población. A pesar de los extraordinarios resultados macroeconómicos conseguidos durante los últimos años —tasas de crecimiento constante del PIB superiores al 5% que la posiciona como una de las economías en desarrollo con mayor ritmo de expansión—, cerca de 300 millones de habitantes tienen poder de compra y alrededor de 90 millones cuentan con capacidad de consumo equiparable a la de los países europeos. Pero no sólo eso, India se ha consolidado como referente mundial en tecnologías de la información, tercerización de procesos de gestión y telecomunicaciones, y ha desarrollado grandes industrias en sectores como automotriz, farmacéutico y textil. En este orden, se sitúa entre los cinco destinos con mayor potencial para la inversión extranjera.

A diferencia de México, es un país con una fuerte intervención del Estado en la agricultura, principalmente en la producción de arroz y trigo con el objetivo de garantizar la autosuficiencia alimentaria (ODEPA, 2013). El desarrollo económico ha conducido a un cambio en la demanda de alimentos, es decir, al surgimiento de una clase media que consume frutas, vegetales, aceites comestibles y productos de origen animal, así como a un más rápido crecimiento de la demanda de arroz y trigo, que son los granos de consumo masivo de la población. Si bien el 70% de la población india es vegetariana (FAO, 2000), el restante 30% —que equivale a más de 350 millones de personas— son potenciales consumidores de

productos cárnicos, lo que significa que los granos básicos competirán con el consumo de ganado (ODEPA, 2013). Al respecto, a continuación, se presentan las características de la experiencia india en materia de seguridad alimentaria.

a) La organización de la producción agrícola

Es imperante en el análisis, tomar en cuenta la forma como se organiza la producción. En la India se tienen registradas un total de 158 millones de hectáreas dedicadas a la producción de cultivos,¹³ en su mayoría están organizadas en 138 millones de explotaciones o granjas, cuyo tamaño promedio es de 0,57 hectáreas por unidad de producción. Esta área agrícola representa el 57% de la superficie total repartida. Lo destacado de la producción agrícola india es el establecimiento de políticas públicas que han permitido la organización de los productores, el desarrollo de las granjas y sus comunidades (Ramos y Ramos, 2016).

El aprovechamiento de las tierras agrícolas es intensivo en 64 millones de hectáreas irrigadas, mientras que el resto se cultivan en condiciones de temporal o seco. Es decir, el 45% de esta superficie se cultiva una sola vez durante el ciclo de producción, el 52% se cultiva en dos ocasiones, y solo el 2,5% de la superficie irrigada se cultiva en más de dos ocasiones en un ciclo de producción. Existe una gran diversidad tecnológica en la producción de cultivos. Por un lado, se evidencian sistemas muy rudimentarios caracterizados por hacer uso de insumos locales, semillas criollas, abonos orgánicos, y preparados para el control de plagas, enfermedades y malezas; y, por otro lado, existen granjas altamente tecnificadas enfocadas a los mercados de exportación, fuertemente consumidoras de insumos y de energía externa. De igual forma, el crédito agrícola solo llega al 34% de las unidades de producción, donde las sociedades de crédito agrícola fueron la fuente más importante de financiamiento para el 46% de explotaciones agrícolas (Ramos y Ramos, 2016).

b) La política agrícola y el proteccionismo comercial

La agricultura en la India ha sido siempre el sector económico más importante. Este representa en la actualidad el 18% del PIB, y de ella depende el 58% de

13 Entre los principales cultivos se tiene: arroz, sorgo, mijo perla, maíz, trigo, leguminosas de grano, caña de azúcar, cacahuate y algodón. El área bajo cultivos hortícolas, frutas, especies y flores se duplicó en las últimas dos décadas hasta alcanzar 23,69 millones de hectáreas, con una producción de 269 millones de toneladas. Además, la producción total durante este periodo se ha incrementado en casi 2,8 veces, y la productividad también ha aumentado significativamente (ODEPA, 2013).

la población.¹⁴ Los cereales constituyen la alimentación básica de gran parte de los habitantes del país, pero adquieren singular importancia los cultivos del té, café, caña de azúcar, tabaco y opio, como cultivos de herencia ancestral; también existe una gran producción de árboles frutales y plantas oleaginosas. En el concierto mundial, India es el mayor productor de cereales y leche; el segundo de arroz, trigo, azúcar, frutas y vegetales, así como el tercero en algodón. En suma, es una potencia en la producción de alimentos, pero la mayoría es destinada para atender su inmenso mercado interno.

Sin embargo, una debilidad de la agricultura india es su muy *baja productividad*, atribuible a la fragmentada propiedad de la tierra, falta de mecanización, capitalización e infraestructura de riego. También influye la baja capacitación de los agricultores y la deficiente cadena de comercialización. Como consecuencia, las pérdidas en postcosecha y procesamiento son considerables.

En India, alrededor del 67% de las explotaciones agrícolas tiene menos de una hectárea, y casi el 60% de la superficie total cultivada es de secano. La falta de instalaciones de comercialización y almacenamiento da lugar a que los precios agrícolas y los ingresos sean bajos, sobre todo en el caso de pequeños agricultores y agricultores marginales. Las sequías frecuentes hacen que los medios de subsistencia de estos agricultores, y sobre todo de las mujeres agricultoras, sean muy vulnerables.

Sin embargo, la agricultura India ha pasado por varias etapas de desarrollo a las que se ha denominado como grandes revoluciones agrícolas (Ramos y Ramos, 2016; Piernas, 2016). La primera gran transformación agrícola fue para mantener una agricultura sostenible, y ocurrió con la *revolución verde* durante la década de los sesenta. En este periodo se incrementaron los rendimientos de trigo, a través de la introducción de nuevas variedades de alto rendimiento, acompañado de paquetes tecnológicos, uso de fertilizantes químicos de síntesis, de sistemas de riego, pesticidas, fungicidas y herbicidas para el manejo fitosanitario de los cultivos; entre otros agro insumos que permitieron un fuerte incremento en la producción.

La segunda gran transformación se reconoce como *revolución blanca*, ocurrida a finales de la década de 1960, donde el Estado llevó a cabo grandes cambios en el sector lácteo para lograr la autosuficiencia en la producción de leche. Se estimuló el desarrollo y crecimiento de los hatos lecheros en las

14 La contribución de la agricultura en el PIB ha disminuido, desde 55% a principios de la década de 1950 a alrededor de 25% al final de los años noventa. Por el contrario, el empleo no sufrió alteración ya que su contribución sigue siendo de alrededor de 70% de las familias rurales, y 8% de las familias urbanas, quienes siguen todavía dependiendo de la agricultura como fuente de empleo.

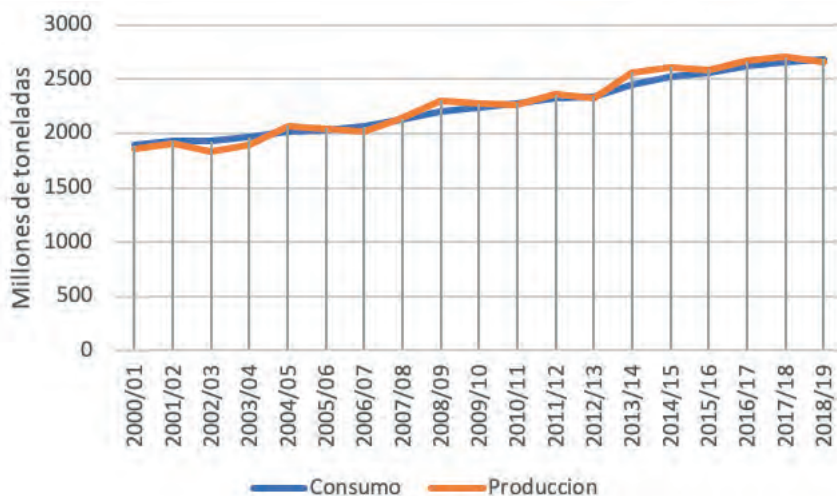
zonas rurales a través de cooperativas de productores; lo que permitió llevar leche procesada a los centros de demanda urbana. La iniciativa impulsó la producción de leche, e inició el proceso para fortalecer el vínculo entre los productores rurales y los consumidores urbanos.

La tercera gran transformación se conoce como *revolución azul*, y significó la adopción de un programa conjunto para aumentar la producción de pescado y productos marinos. Esta se inició en 1970, cuando el gobierno central patrocinó la Fish Farmers Development Agency. Posteriormente, se creó la Agencia de Desarrollo de Piscifactorías en Agua Salobre, para promover la acuicultura. Esta revolución ha traído una mejora en la acuicultura mediante la adopción de nuevas técnicas de cría de peces, programas de mejoramiento genético, comercialización y exportación de pescado. En el marco del programa, se ha producido un incremento significativo en la producción de camarones.

Y la cuarta gran transformación ocurrió en la década de 1980, la llamada *revolución amarilla* que permitió alcanzar la autosuficiencia en semillas oleaginosas. Así, el país logró un estatus de *autosuficiente* a mediados de los noventa, pasando de un estado importador neto a exportador neto, con una producción anual de cerca de 11 millones de toneladas anuales en 1986, a 25 millones de toneladas anuales de semillas oleaginosas en 1997. Al igual que las otras revoluciones, esta se atribuye a la fuerte intervención del Estado, en particular a la puesta en marcha de la Misión de Tecnología sobre Semillas Oleaginosas. Dicha misión se ancló sobre tres pilares: 1) mejora de la tecnología de producción de semillas oleaginosas, 2) expansión de la superficie cultivada, y 3) política de apoyo a los precios.

India es de los pocos países en el mundo autosuficiente en la producción de alimentos básicos. Desde una estrategia de protección de su agricultura, evitó su exposición a los procesos de liberalización comercial donde participaron muchos países durante la década de 1980. Como se observa en la figura 6, la producción interna ha sido suficiente para abastecer la demanda de granos básicos —maíz, trigo, arroz, soya—, la cual presenta un crecimiento promedio anual de 2,0% durante las últimas dos décadas, al pasar de 1.857 millones de toneladas en el 2000 a 2.651 millones de toneladas en 2019.

Figura 6. India: Consumo y producción de cereales (2000-2019)



Nota: Elaboración propia con datos de AMIS Market Database (Varios años).

Por su parte, durante dicho periodo, el consumo de cereales creció a una tasa de 1,96% anual, que permitió pasar de 1.892 millones de toneladas a 2.683 millones de toneladas en 2019. Es decir, este país presenta una disponibilidad de granos suficiente para abastecer la demanda potencial de la población y así mantener la autosuficiencia alimentaria del 100% en la producción de estos cereales.

India no ha sido un gran comerciante de productos agrícolas en los mercados mundiales. La política comercial implementada hasta 1991, siguió una estrategia de desarrollo autárquica, con un régimen comercial caracterizado por restricciones cuantitativas, concesión de licencias y aranceles altos,¹⁵ que permitió que el mercado interno se mantuviera aislado de los precios internacionales. El gobierno intervenía enérgicamente en los mercados, tanto de productos como de insumos, a través de programas de sostenimiento de precios respaldados por las compras gubernamentales y las subvenciones a los insumos.

15 Los aranceles utilizados por India dentro de la OMC fueron los consolidados, es decir, los compromisos específicos hechos por gobiernos individuales miembros de la organización. El arancel consolidado es el nivel máximo de arancel de Nación Más Favorecida (NMF) para una línea de producto determinada. En otras palabras, el arancel aplicado es inferior o igual al arancel consolidado en la práctica para cualquier producto en particular. La brecha entre los aranceles NMF consolidados y aplicados, se conoce como el excedente de consolidación. Durante la Ronda Uruguay que concluyó en 1994, los países se comprometieron a consolidar los aranceles de todos los productos agrícolas.

Sin embargo, a partir de 1991, India ha emprendido la liberalización del comercio. Para ello, redujo el promedio aritmético de todos los derechos del 71% en 1993-1994 al 35% en 1997-1998, y continúa el proceso de reforma y reducción arancelaria (OMC, 1998). Al principio, esta política se concentró en las manufacturas, con inclusión de los bienes de capital, pero en 1994, la liberalización se extendió a la agricultura, cuando el gobierno eliminó algunas restricciones a las importaciones y exportaciones, simplificó las medidas comerciales y redujo las intervenciones públicas en los mercados internos. En general, los aranceles consolidados siguen siendo sustancialmente más elevados que los tipos aplicados, especialmente en el caso de productos agropecuarios.

El sector agropecuario ha permanecido hasta ahora relativamente al margen del programa de reformas, aunque se ha beneficiado de los reajustes de precios resultantes de las reformas comerciales en el sector manufacturero. También se han registrado algunos avances en la eliminación de los controles estatales del movimiento interestatal de determinados cereales y de los precios administrados. Sin embargo, se mantienen los controles de las exportaciones e importaciones de determinados productos a través del sistema de licencias.

Durante la Ronda Uruguay, India consolidó los aranceles del sector agropecuario a tipos máximos que oscilaban de 0% a 300%. En realidad, los tipos efectivamente aplicados en el lapso 1997-1998 son considerablemente más bajos, debido a que el promedio del sector es del 26%, con un máximo de 45%. Los progresos en la modificación de la estructura de incentivos y subvenciones a la agricultura seguirán limitados probablemente por la política del gobierno de ofrecer a los productores del sector precios de sostenimiento, y garantizar un suministro barato a la población a través del sistema público de distribución (OMC, 1998).

En el sector de alimentos, aunque las reformas arancelarias han hecho que los promedios de los aranceles del sector alimentario se redujeran a la mitad desde 1993 —en la actualidad son de 29% para los productos alimenticios y de 134% a las bebidas—, mientras siguen aplicándose regímenes de licencias agroindustriales y licencias de importación en diversos subsectores. La agroindustria de elaboración de alimentos ha aumentado rápidamente, en particular por el incremento de la inversión extranjera al permitirse automáticamente a los extranjeros y a los indios no residentes una participación de hasta 51% y 100%, respectivamente, salvo en el caso de los productos reservados a las pequeñas empresas (OMC, 1998).

c) Problemas de pobreza, hambre, subnutrición y el sistema alimentario de India.

El mayor reto que tiene este país asiático es la pobreza, según estadísticas mundiales (2019), en la India existen 644,9 millones de pobres, medidos por el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), que representan el 55,3% de la población. El problema es aún más grave cuando se analiza la población en extrema pobreza, o población con hambre, que constituye 255 millones de personas y representan el 21% de la población total que vive con menos de 1,9 dólares al día. La gran interrogante es cómo un país autosuficiente en la disponibilidad de alimentos, y siendo uno de los mayores productores de granos del mundo, tiene una cuarta parte de su población con problemas para cubrir sus necesidades alimentarias. Para algunos expertos y organizaciones internacionales (CIT, 2008), la pobreza en India está relacionada con la baja productividad agrícola. En una sociedad eminentemente rural, es ahí donde radica el mayor problema por el ingreso precario de los hogares y las condiciones fluctuantes de la agricultura, agravadas por el cambio climático.

El problema de la subalimentación es también grave, según el último informe de las agencias FAO, FIDA, UNICEF, PMA y OMS (2018), en India hay 25,5 millones de niños menores de 5 años que tienen bajo peso para su estatura y 46,6 millones que tienen una estatura baja respecto a su edad, ambos signos evidentes de malnutrición (Moldenhauer, 2018). Es decir, en este país asiático reside el 23% de la población del mundo que sufre subalimentación crónica (FAO, FIDA, UNICEF, PMA y OMS, 2017). Se reconoce que el conflicto de la *inseguridad* alimentaria, ya no son las muertes por inanición, sino por malnutrición y las enfermedades derivadas, que afectan el futuro de millones de personas.

En este aspecto, India presenta una de las mayores tasas de malnutrición entre los niños, que es casi cinco veces mayor en comparación con China y duplica la de África subsahariana (IP, 2020). Para entender esta situación, los expertos parten del concepto de seguridad alimentaria, que se complica aún más en el contexto de un país grande y diverso, con una abrumadora población y pobreza generalizada.

En las últimas dos décadas el gobierno indio ha realizado reformas en las redes de protección social del país para alcanzar mejores resultados en cuanto a las metas en materia de nutrición y seguridad alimentaria. Al respecto, ha puesto en marcha ambiciosos proyectos como la Ley Nacional de Seguridad Alimentaria, la Estrategia Nacional de Nutrición y la Misión Nacional de Nutrición (PMA, 2018), pero no ha logrado resolver los problemas de pobreza y malnutrición.

Los grandes resultados macroeconómicos conseguidos por India a lo largo del último decenio han permitido la reducción de la pobreza y la inseguridad alimentaria, así como mejoras en los ámbitos educación, salud e infraestructura. Sin embargo, estos éxitos no han alcanzado a todos por igual, ni han beneficiado a toda la población. La desigualdad sigue siendo uno de los principales problemas estructurales de la economía india.¹⁶

Para resolver los problemas de hambre y desnutrición, en 2013, se aprobó la Ley Nacional de Seguridad Alimentaria (NFSA, por sus siglas en inglés). Esta iniciativa se orientó a 813,4 millones de habitantes del país que tienen derecho a recibir 5 kilogramos de cereales alimentarios al mes, a un precio subvencionado para el arroz, el trigo y también a los cereales secundarios. Esta ley tiene como objetivo garantizar el acceso a una cantidad adecuada de alimentos de calidad, y a precio asequible, a todas las personas que reúnan los requisitos necesarios.

Dicha ley permite la existencia de tres redes de seguridad basadas en la asistencia alimentaria, constituyendo la más grande del mundo, y unos sistemas eficaces de gestión de actividades en casos de desastres. Este escenario permite inferir que un país autosuficiente en la producción de alimentos básicos, cuya población padece hambre y desnutrición, evidencia problemas de ingresos y distribución de la riqueza. Es decir, la situación de India no es un problema de abasto o insuficiencia de alimentos, sino de *ingresos y distribución*.

El acceso económico es limitado, los hogares rurales pobres gastan más del 60% de sus ingresos en alimentos, y tienen dificultades para acceder a alimentos variados, como legumbres, hortalizas, leche y fruta. Se estima que los trabajadores rurales ocasionales y los pequeños agricultores, así como los agricultores marginales o sin tierra, se cuentan entre los grupos de población más vulnerables, sobre todo en el caso de los hogares encabezados por mujeres, donde las familias no tienen suficiente acceso a una dieta variada (FAO, 2016).

Además, las desigualdades en la distribución de alimentos dentro de los hogares afectan de manera desproporcionada a mujeres y niñas, ya que las normas socioculturales dictan que estas sean las últimas en alimentarse y las que menos cantidad coman; independientemente de su edad o estado de salud. Las mujeres no suelen tener poder de decisión en lo relacionado con la compra de alimentos. Por otro lado, tradicionalmente a los niños se les amamanta durante más tiempo que a las niñas, y también se les proporcionan más suplementos vitamínicos, lo cual con el tiempo puede ocasionar degeneración genética por subalimentación (FAO, 2016).

16 El coeficiente de Gini del país aumentó de 0,45 en 1990 a 0,51 en 2013, logrando India el puesto 12 a nivel mundial en términos de desigualdad. Las desigualdades por razones de género, edad, discapacidad, renta, casta y religión son un fuerte obstáculo al desarrollo.

La Ley Nacional de Seguridad Alimentaria (2013), ofrece un marco normativo general para que la seguridad alimentaria se maneje como un derecho jurídico, y de esta manera se tomen las decisiones que permitan atender dos tercios de la población de India. Esta incluyó la asistencia alimentaria desde tres vertientes: 1) el Sistema Público de Distribución Selectiva, mediante el cual se suministran cereales para consumo humano subvencionados a 800 millones de personas; 2) el Programa de Almuerzos Escolares, un programa de comidas escolares destinado a niños de entre 6 y 14 años de edad, y que atiende diariamente a más de 120 millones de niños; y 3) los Servicios Integrados para el Desarrollo del Niño, un conjunto integrado de servicios de salud, nutrición —con inclusión del suministro de suplementos alimenticios— y educación para más de 100 millones de niños de hasta 6 años de edad, así como chicas y mujeres gestantes y lactantes, que reciben apoyo nutricional (Patnaik, 2013; Izquierdo, 2014). De igual forma, la Estrategia Nacional de Nutrición de 2017 y la Misión Nacional de Nutrición de 2018, son plataformas para coordinar las medidas nacionales dirigidas a mejorar la nutrición.

Por otra parte, la política agrícola del gobierno indio ha establecido varios planes para aumentar el rendimiento y la productividad en los cereales para consumo humano, las frutas y las hortalizas. En el aspecto de comercialización, el gobierno proporciona un mercado seguro, donde se garantiza a los pequeños agricultores un precio mínimo para los cereales de consumo humano, siendo el Estado uno de los principales compradores de productos agrícolas. Se han fijado unos objetivos estrictos para duplicar los ingresos de los agricultores en el marco de diversos programas gubernamentales y de varias iniciativas agrícolas.

4. Conclusiones

La experiencia de México con el TLCAN ha mostrado que el proceso de liberalización comercial no sólo generó un mediocre crecimiento económico del sector agropecuario. También agudizó el problema de la dependencia alimentaria de importaciones de granos básicos, y ocasionó la pérdida de la autosuficiencia alimentaria de granos y otros alimentos que anteriormente se producían internamente, como era el caso de maíz, frijol, arroz, trigo, además de la producción de soya, carne de ave, carne de cerdo, bovino, leche y huevo. En oleaginosas, la dependencia de las importaciones es casi absoluta en la actualidad.

Los programas instrumentados durante el TLCAN, lograron disminuir levemente la pobreza extrema por los apoyos del gobierno, pero la pobreza entre los pequeños productores prevaleció porque no lograron incrementar la productividad y el ingreso permaneció estancado. Sin embargo, se agudizó el desempleo rural y se redujo en más de 5 millones, aumentó la proletarización que suman más del 90% de los trabajadores agrícolas, que son jornaleros eventuales o trabajan

sus parcelas familiares, y la migración rural también ha aumentado; se estima que cada año ingresan a los Estados Unidos un promedio de 437 mil migrantes, en su mayoría provenientes del campo mexicano. La liberalización del maíz como principal grano en la soberanía alimentaria de México, ha dejado una profunda huella en los niveles de pobreza del país.

Por su parte, India ha logrado autosuficiencia en la producción de granos básicos, pero también enfrenta uno de los mayores niveles de pobreza en el mundo. Este país asiático, eminentemente agrícola, es considerado como un país en desarrollo —no industrializado— dado que la mayoría de la población ocupada depende de la agricultura. Esta característica hace que el ingreso de estos hogares sea precario y prevalezca una gran parte en pobreza, sin capacidad de compra. Además, esta actividad económica es realizada por pequeñas unidades de producción agrícola familiar, intensivas en mano de obra, y de muy baja productividad. En este sentido, el país es autosuficiente, pero no genera excedentes comercializables porque una gran proporción de la producción es consumida internamente, esto le permite mantener una fuerte soberanía alimentaria.

Sin embargo, el principal problema que enfrenta India es la pobreza, ya que esta afecta a un poco más de la mitad de su población. El problema es aún más grave cuando se analiza la población en extrema pobreza o población con hambre, que constituye 255 millones de personas y representan el 21% de la población total que vive con menos de 1,9 dólares al día. En México, también la mitad de la población es pobre y la población en extrema pobreza es de 9,5%. ¿Cuál es la diferencia? Ambos tienen en común que la población más pobre se localiza en el medio rural, son los pequeños productores campesinos.

En países con una gran población de pobreza, como India y México, la autosuficiencia es una condición de seguridad alimentaria y soberanía, pero más importante aún es el nivel de vida de la población que tiene capacidad de comprar los alimentos; aspecto que está directamente relacionado con el ingreso. En ambos casos, la población más pobre se encuentra en el ámbito rural y se dedica a la agricultura. Los dos países, por diferentes vías, no han logrado erradicar la situación de pobreza que padece la población.

Las políticas agrícolas implementadas se han caracterizado por, en el caso de México, una liberalización comercial con el TLCAN, y para India, una política agrícola altamente proteccionista en el comercio internacional e intervencionista por el Estado, con fuerte protección y subsidios a la agricultura. En ambos casos, no han dado los resultados esperados, ni han cumplido con los objetivos que se plantearon. Por el contrario, los porcentajes de desigualdad en los dos países han aumentado y la distribución del ingreso es inequitativo en la gran mayoría de su población.

En este sentido, es recomendable que las políticas agrícolas en India y México se orienten a maximizar el cumplimiento de dos objetivos fundamentales: 1) alcanzar y mantener la autosuficiencia y seguridad alimentaria; en el caso de México, protegiendo su soberanía alimentaria priorizando las políticas agrícolas sobre las políticas al comercio y, en el caso de India, promoviendo la eficiencia de sus procesos productivos mediante la innovación tecnológica. Y 2) cumplir con el abastecimiento, suministro y acceso de alimentos de calidad, lo cual reduciría la subnutrición, malnutrición y las enfermedades derivadas; e implementar un Sistema Alimentario Nacional que garantice la distribución equitativa de los alimentos, junto a una política que mejore los ingresos de los pequeños productores, para reducir la pronunciada desigualdad de las clases sociales.

Referencias

- Acosta, G. (2017). *La seguridad alimentaria en México y su problemática en el contexto del desarrollo*. Instituto de Investigaciones Estratégicas de la Armada de México.
- AMIS Market Database (Varios años). Statistics Managements. <http://statistics.amis-outlook.org/data/index.html>
- Barkin, D. (1982). *El fin de la autosuficiencia alimentaria*. Ed. Nueva Imagen.
- Barrón A. et al. (2003). El Programa Nacional de Jornaleros agrícolas. Una evaluación. *Comercio Exterior*, vol. 53, Núm. 2, febrero. <http://revistas.banco-mext.gob.mx/rce/magazines/15/5/RCE.pdf>.
- Calva, J.L. (1989). *Crisis Agrícola y Crisis Alimentaria*. Ed. Fontamara.
- Cámara de Diputados (2000). *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura? Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario*. LVII Legislatura. Comisión de Agricultura.
- Conferencia Internacional del Trabajo – CIT (2008). *La promoción del empleo rural para reducir la pobreza*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_092056.pdf.
- Diario Milenio. *El flujo migratorio de mexicanos a los Estados Unidos*. <https://www.milenio.com/politica/decada-cayo-60-migracion-mexicanos-uni-dos>
- Esteva, G. (1975). La Agricultura en México de 1950 a 1975; El fracaso de una falsa analogía. *Revista de Comercio Exterior*. Diciembre.
- FAO (2016). *La Ley Nacional de Seguridad Alimentaria plenamente implementada en la India*. Estado Mundial sobre la agricultura y la alimentación. Cambio Climático y seguridad alimentaria. <http://www.fao.org/giews/food-prices/food-policies/detail/es/c/453777/>
- FAO (2018). México rural en el siglo XXI. <http://www.fao.org/3/i9548es/I9548ES.pdf>

- FAO (2000). *Agricultura, comercio y seguridad alimentaria cuestiones y opciones para las negociaciones de la OMC desde la perspectiva de los países en desarrollo*. Vol. II Estudios de Casos de Países. Dirección de Productos Básicos y Comercio. <http://www.fao.org/3/x8731s/x8731s07.htm>
- FAO, FIDA, UNICEF, PMA y OMS. (2017). *El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2017. Fomentando la resiliencia en aras de la paz y la seguridad alimentaria*. <http://www.fao.org/3/a-17695s.pdf>.
- FAO, FIDA, UNICEF, PMA y OMS. (2018). *El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo. Fomentando la resiliencia climática en aras de la seguridad alimentaria y la nutrición*. <http://www.fao.org/3/i9553es/i9553es.pdf>
- Fox J. y Haight, L. (2010). *La política agrícola mexicana: metas múltiples e intereses en conflicto*. University of California, Santa Cruz. https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/Subsidios_Cap_1_Fox%20and%20Haight.pdf.
- Fox, J. (2010). *La política agrícola mexicana: metas múltiples e intereses en conflicto*. https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/Subsidios_Cap_1_Fox%20and%20Haight.pdf.
- Fundación Antama (2009). *La agricultura e la India, poder y necesidad*. <https://fundacion-antama.org/agricultura-en-india-poder-y-necesidad/#:~:text=%C3%89sta%20proporciona%20sustento%20a%20la,dependen%20directamente%20de%20la%20agricultura>.
- Gómez Oliver, L. (2016). *Evolución del empleo y productividad en el Sector Agropecuario en México*. Serie Macroeconomía del desarrollo. CEPAL-FAO. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40769-evolucion-empleo-la-productividad-sector-agropecuario-mexico>.
- INEGI (2016). *Estadísticas a propósito del día del trabajador agrícola*. Datos nacionales. Aguascalientes, México http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/agricola2016_0.pdf
- INEGI-SAGARPA. (2014). *Encuesta Nacional Agropecuaria*. <https://www.inegi.org.mx/temas/agricultura/>
- INEGI (2008). *Encuesta Nacional de Empleo*. ENOE. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/14ymas/?ps=microdatos>
- INEGI (2007). *Censo Agropecuario y forestal*. 2007. <https://www.inegi.org.mx/programas/cagf/2007/>
- INEGI. (Varios años). *Historia del Sistema de Cuentas Nacionales de México 1938-2000*.
- Inter Press Service - IP. (2020) *A pesar de la abundancia, el hambre persiste en la India*. <http://www.ipsnoticias.net/2016/08/a-pesar-de-la-abundancia-el-hambre-persiste-en-india>.
- Izquierdo Alberca, M.J. (2014). *Liderazgo y seguridad alimentaria: india en la defensa de sus intereses*. *Documento análisis ieee.es*. https://www.derechoalimentacion.org/sites/default/files/pdf-documentos/SAN_India.pdf

- Jhonston, B. y Kilby, P. (1980). *Agricultura y transformación estructural*. Fondo de Cultura Económica.
- Merino, M. (2010). *Los programas de subsidios al campo. Las razones y las sinrazones de una política mal diseñada*. CIDE. https://archivo.eluniversal.com.mx/graficos/pdf09/documento_trabajo_cide_dap.pdf
- Moldenhauer, F. (16 de noviembre de 2018). *La pobreza extrema, un problema que afecta al 30% de la infancia en India*. <https://www.semillaparaelcambio.org/2018/11/pobreza-extrema-infantil-en-india/>
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias - ODEPA. (2013). *Ficha-India*. ODEPA. <https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2013/11/ficha-india.pdf>. Ficha
- Organización Mundial de Comercio. (1 de abril de 1998). *India. Exámenes de las Políticas Comerciales: Comunicado de Prensa*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp071_s.htm
- Oswald Spring, U. (1992). El campesinado ante el Tratado de Libre Comercio. *Cuadernos Agrarios Número 4. Nueva Época*. Agricultura y TLC. Federación Editorial Mexicana.
- Patnaik, B. (2013). *Ley nacional de seguridad alimentaria de India: ¿esperanza o propaganda?* Observatorio del derecho a la alimentación y a la nutrición, N° 8. www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/.../SynthesisPaper_es_final.pdf
- Pérez Hernández, N. (1992). Zona de Libre Comercio: reflexiones sobre su posible impacto en el comercio de productos agroalimentarios en América Latina. *Cuadernos Agrarios Número 4. Nueva Época*. Agricultura y TLC. Federación Editorial Mexicana.
- Piernas, A. (2016). *Vegetarianismo en la India, ¿Por qué la mayoría es vegetariana?* <https://www.lasociedadgeografica.com/blog/gastronomia/vegetarianismo-en-la-india/>
- Programa Mundial de Alimentación - PMA, (2018). *Plan estratégico para la India. (2019-2023)*. <https://docs.wfp.org/api/documents/WFP-0000074280/download/>
- Ramírez Miranda, C. (1992). Liberalización comercial y producción campesina: una lucha por el territorio. *Cuadernos Agrarios Número 4. Nueva Época*. Agricultura y TLC. Federación Editorial Mexicana.
- Ramos, F. y Ramos, C. (21 de octubre de 2016). *La India Perfil de un país con autosuficiencia alimentaria*. Hortalizas. <https://www.hortalizas.com/proteccion-de-cultivos/la-india-perfil-de-un-pais-con-autosuficiencia-alimentaria/>
- Rello, F. (1986). Agricultura con pies de barro. *Investigación Económica*, 176, abril-junio, 213-240.
- Rubio, B. (2004). La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano. *Revista de Comercio Exterior*. 54 (11).
- Rubio, B. (2014). *El dominio del Hambre. Crisis de hegemonía y alimentos*. Juan Pablos Editor.

- Scott, J. (2010). *Los subsidios agrícolas en México. ¿Quién gana y cuánto?* CIDE.
- Tulchin, J. (1990). *La Iniciativa de Bush para las Américas: ¿Gesto vacío, hábil estrategia o cambio reseñable en las relaciones continentales?* Cumbre Iberoamericana.

Capítulo 11

Las necesidades energéticas de India y su relación comercial con Venezuela (2019-2020)

Ramón Alonso Dugarte Rangel



1. Introducción

Las relaciones diplomáticas entre India y Venezuela iniciaron el 1° de octubre de 1959 y, al cumplirse 62 años (1959-2021), se observa que el vínculo entre los dos países ha estado caracterizado por el esfuerzo compartido en la construcción de un mundo multipolar en las distintas tribunas del escenario internacional. Además, de acuerdo con Molina (2010), en las primeras cuatro décadas de dicha relación se pusieron en práctica los primeros acuerdos en el área cultural, demostrando la visión de ambos países orientados al reconocimiento de su herencia cultural.

Por otra parte, durante los primeros años del siglo XXI se evidenció un mayor acercamiento entre las dos naciones. Esto como consecuencia de la llegada a la presidencia de Hugo Chávez Frías, y su objetivo de dar un nuevo enfoque a la política exterior venezolana con la construcción de un “mundo multipolar”, además de la promoción de una mayor cooperación sur-sur; lo que implicó la incorporación de otras naciones del sur en la agenda del nuevo gobierno venezolano, y permitió un mayor acercamiento estratégico con India. En dicho acercamiento, el sector energético fue el de mayor interés, por delante de otros sectores tales como tecnología espacial, informática y farmacéutico. Entre 2005 y 2008 se firmaron una serie de convenios en cooperación tecnológica que permitieron la llegada a Venezuela de inversiones realizadas por empresas indias, así como la formación de algunos venezolanos en las áreas de los hidrocarburos en Dehradun, estado de Uttarakhand, en el norte de la India (Molina, 2010).

No obstante, para Venezuela, durante los primeros años del nuevo siglo, las prioridades asiáticas fueron: China, Irán y Rusia. Observado en créditos, transferencia de tecnología, convenios de cooperación y establecimiento de empresas de estos países en territorio venezolano. Con India, las relaciones se pueden

catalogar de *aprovechamiento tardío*; ante la falta de una seria política exterior que hiciera seguimiento a los acuerdos suscritos. Cónsono con esto, en el marco de dichas relaciones Venezuela plantea una *reprimarización* de sus exportaciones, un condicionamiento permanente de proveer rubros basados en el petróleo, hierro, acero, entre otros, que le impide aprovechar al máximo las oportunidades de mantener relaciones con economías emergentes como India.

Por otro lado, en la crisis de legitimidad que transita Venezuela desde 2019, el país asiático reconoce como presidente de la república a Nicolás Maduro y no al presidente de la asamblea nacional venezolana Juan Guaidó. Con todo y que el actual gobierno de la India no es un aliado ideológico del gobierno de Maduro, ambos países mantienen buenas relaciones diplomáticas. En el marco de esta crisis, el gobierno de los Estados Unidos impuso sanciones al petróleo venezolano a partir de enero de 2019, India las acató. A partir de ese momento, los intercambios que realiza el país asiático con Venezuela son mediados por las excepciones de la Oficina de Control de Activos Extranjeros del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos (OFAC, por sus siglas en inglés).

Precisamente, el propósito de este capítulo es analizar uno de los ámbitos de la relación bilateral: el comercio de petróleo durante los años 2019 y 2020. Para ello, se analizan los acontecimientos desde enero de 2019 hasta octubre de 2020, momento cuando fue eliminada la exención que tenía Venezuela para intercambiar —*swap*— crudo por diésel. En dicho periodo destaca, por un lado, que India redujo las importaciones de crudo venezolano hasta paralizarlas en su totalidad; y, por otro lado, del convenio *swap* sobresalen tanto las importaciones de crudo venezolano por parte de India, como también la robustez de la industria india para exportar diésel a Venezuela.

El periodo objeto de estudio ha sido interesante por diversas razones. En primer lugar, Venezuela no sólo fue sancionada por el gobierno estadounidense, sino también, previamente, se retornaron las sanciones a Irán, lo que acarrió una serie de dificultades para India, debido a que ambos países petroleros se encontraban entre sus mayores socios proveedores de petróleo. Un segundo aspecto transcendental en este corto periodo es el referente a la pandemia del nuevo coronavirus (COVID-19), ya que impactó en los mercados mundiales, en especial el de los *commodities*.

La estructura de este capítulo es la siguiente, comienza con un llamado de atención de las necesidades de India en su senda hacia el desarrollo, especialmente las relacionadas con alimentos y energía, que siguieron casi intactas en el contexto de la pandemia. Luego se realizan algunas consideraciones generales sobre la relación de India y América Latina y el Caribe (ALC) durante los primeros

años del siglo XXI. Finalmente, se analiza el intercambio de crudo entre India y Venezuela (2019-2020).

Una de las dificultades de esta investigación fue el manejo de información exacta de las transacciones. Especialmente por parte de Venezuela y su estatal petrolera Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), que no publica cifras de la relación con sus socios en el extranjero para evitar inconvenientes con las sanciones. Aun así, se revisaron fuentes primarias tales como: Banco Mundial, Agencia de Administración de Información Energética (EIA) de los Estados Unidos, Agencia Internacional de Energía (AIE), Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), los ministerios indios de comercio y de asuntos exteriores, Petroleum Planning & Analysis Cell (PPAC) y el Banco de Exportaciones e Importaciones de la India (Exim Bank). De igual forma, se consultaron fuentes secundarias de reconocidos investigadores, agencias de noticias y firmas consultoras del sector de energía.

La relación de India con América Latina y el Caribe (ALC) en este siglo ha crecido en importancia, las expectativas son que siga en ascenso, de allí la importancia de evaluar el estado actual de estos vínculos. Por ahora, se comparte la visión de que no es del todo correcto abordar dicha relación en conjunto, en bloque, ya que en la actualidad no existe una visión *latinoamericana* de la India, debido a que ALC no es monolítica. Para capturar impresiones de la India es necesario buscar escritos de diferentes países en el intento por construir una impresión de cómo la región ve a la India (Badri-Maharaj, 2017). De igual manera, el perfil de la relación no descansa en una amplia base regional, sino en relaciones bilaterales, ya que la región Latinoamericana necesita aún alcanzar un grado de integración que pueda equipararse con el de la Unión Europea o la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) (Seshasayee, 2017). Sin embargo, falta esperar qué tendencia toma la integración latinoamericana en la década que apenas inicia, toca observar el pretendido acercamiento de los bloques Mercosur y la Alianza del Pacífico (AP) entre sí y con India.

Entonces, en el marco de las relaciones bilaterales India-Venezuela, más allá de ser un tema coyuntural o un estudio de caso aislado, la investigación revela ciertos aspectos interesantes, entre ellos: el desenvolvimiento de India en escenarios que ponen a prueba su política exterior dentro de la geopolítica mundial, el equilibrio entre intereses nacionales y aliados. Asimismo, asoma la importancia que el país asiático está desarrollando en ALC: una muestra de cómo puede dinamizar la economía de la región.

En el caso de Venezuela, ayuda entender cómo la monoproducción y el rentismo petrolero son perjudiciales. No obstante, y aunque suene contradictorio, pareciera que el país no tiene otra opción para salir de la crisis que vive si no es

con la recuperación de su industria petrolera; y allí India será un mercado importante, por no decir fundamental. Aunque primero, el país sudamericano debe resolver la crisis política que atraviesa para así conseguir pleno reconocimiento internacional, junto a financiamiento que permita recuperar su industria.

2. Necesidades energéticas de la India

Una de las características del repunte de las economías emergentes en las últimas décadas ha sido la alta demanda de hidrocarburos, los ejemplos más significativos son China e India. Actualmente estas dos economías se encuentran entre los cinco primeros consumidores mundiales de crudo. Sin embargo, la diferencia entre las dos radica en que China —cuarto productor mundial de petróleo— no tiene una brecha tan alta entre consumo e importación, en comparación con India. El Indostán es dependiente en mayor proporción del mercado internacional, al importar más del 80% del crudo que necesita. Para 2015, India solo produjo en promedio unos 900 mil barriles diarios (b/d), y su consumo fue alrededor de 3,97 millones de b/d. En 2018 la producción estuvo cercana al millón de barriles, pero su consumo fue en promedio unos 4,7 millones de b/d (Petroleum Planning & Analysis Cell, 2021). La enorme brecha entre producción y consumo hace a India dependiente de los mercados mundiales. En el año financiero 2018-2019, la dependencia se ubicó en 83,7% y en el año financiero 2019-2020 esa dependencia subió a 85%. Según la Agencia Internacional de Energía (AIE), en 2035 India tendrá que importar el 95% del petróleo que necesita para satisfacer su demanda interna; para dicha agencia, la demanda de petróleo del país asiático puede llegar a unos 10 millones de b/d.

La importancia de India en el mercado petrolero reside en que podría ser, durante la próxima década, el primer importador mundial motivado, entre otras razones, a su crecimiento económico y la ampliación de la clase media, con sus notorios patrones de consumo que impacta la demanda de combustibles. Esto se constata en el hecho de que entre 2005 y 2013 India duplicó sus importaciones de petróleo de 1,93 millones de b/d a 3,88 millones de b/d (EIA, 2020). Convirtiéndose de esta manera en el tercer comprador mundial de petróleo, detrás de Estados Unidos y China. Se evidencia en la expansión de sus ciudades, en el mayor uso de automóviles, camiones, motocicletas y vehículos comerciales que sirven a las industrias en crecimiento.

Ante tal demanda, el país ha buscado, pensado en temas de seguridad energética, diversificar sus proveedores de hidrocarburos; los países OPEP han sido clave en este sentido, aunque no siempre con las mejores relaciones. En 2018, del total de importaciones petroleras indias, el 86% vino de países OPEP, principalmente de Medio Oriente: Arabia Saudita, Irán, Irak y Kuwait. Pero en

junio de dicho año, producto de los altos precios dados por sus principales socios regionales, India amenazó con disminuir las compras a estos países y buscar un mercado alternativo que le ofreciera mejores precios. Este nuevo mercado podía ser los Estados Unidos, que venía repuntando su producción gracias a las fuentes de petróleo no convencional (*shale* y *fracking*) (Hameed, 2020). A dicha iniciativa de detener la compra de petróleo a los países del Medio Oriente miembros de la OPEP pudo sumarse China, Corea del Sur y Japón. Para 2019, la importación total india de crudo fue de 4,4 millones b/d, siendo el Medio Oriente el principal proveedor de crudo con un 59%, encabezando la lista Irak (22%), seguido de Arabia Saudita (19 %); mientras que los países petroleros del continente americano aportaron 17% y de África el 16% (EIA, 2020).

Por otra parte, el cambio en la relación entre India e Irán es de gran importancia para Venezuela. Irán proveía el 10% de las necesidades indias, pero, al imponerles el gobierno de los Estados Unidos nuevas sanciones petroleras, el flujo de petróleo iraní hacia la India se frenó. Situación que permitiría a Venezuela ser uno de los países que llene el vacío dejado. Aunque el panorama cambió cuando se aplicaron las sanciones también al país sudamericano; y tanto Irán como Venezuela ingresaron a la lista de los países sancionados por Estados Unidos.

En 2018 la administración Trump decidió retirarse del Pacto Nuclear firmado con Irán en 2015, y anuncia la reincidencia de las sanciones a este país centradas en el sector automotor, comercio en oro y metales preciosos. En noviembre de dicho año, extiende las sanciones al sector petrolero, pretendiendo la restricción a la venta y a las operaciones con puertos y empresas marítimas del país persa. No obstante, durante el mismo mes, el gobierno de Trump, pensando en el mercado petrolero mundial, dio exenciones para importar crudo iraní por seis meses a ocho países (China, India, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Turquía, Italia y Grecia); y en marzo de 2019 anuncia la no renovación de las exenciones, poniendo fecha límite para el cese de compra el 2 de mayo de 2019. La India acató la medida y dejó de comprar petróleo a Irán después del 2 de mayo, sin embargo, es claro que fue dura la decisión porque Irán le ofrecía términos especiales de concesión que se traducían en un petróleo más barato, además era probable que iba a tener impacto en la factura de importación.

En Venezuela, por su parte, a principios de 2019 se agudizó la crisis económica y política que vive el país desde por lo menos el 2014. Los Estados Unidos no reconocerán como presidente a Nicolás Maduro, en cambio reconocen a Juan Guaidó, el presidente de la asamblea nacional venezolana —órgano legislativo—. Como media de presión hacia Maduro, durante 2019 se sumaron nuevas sanciones a las que venían aplicando al país, por lo menos desde 2017, pero ahora al petróleo venezolano con la suspensión del pago de las ventas de crudo (Rangel, Dagnino y Ferrer, 2020).

En el contexto de sanciones, el gobierno de Nicolás Maduro pensó que podía colocar en India, que ya compraba alrededor del 20% de la producción venezolana, el petróleo que no le compraría Estados Unidos. De igual manera, India sustituirá a Estados Unidos como el principal proveedor de diluyentes que le urgían al país para mezclar el crudo extrapesado y así obtener derivados o crudo más liviano. De allí que el ministro de petróleo y presidente de PDVSA, Manuel Quevedo, viajó a India en el primer trimestre de 2019.

Todo el escenario de sanciones para Irán y Venezuela se da en el marco del aumento de las necesidades energéticas indias y una fuerte caída de la producción interna total del país. En abril de 2019 cayó un 7% con respecto a 2018, como consecuencia de una disminución en la producción de los campos operados por la Corporación de Petróleo y Gas Natural (ONGC), Oil India y aquellos bajo contratos de producción compartida (PSC) (Seshasayee, 2019).

Desde el punto de vista de la seguridad energética, la India amerita diversificar mercados y proveedores, entonces Latinoamérica viene a jugar un papel importante en ese sentido. En el caso de la región latinoamericana, India aumentó en los últimos años sus cuotas de importación desde México, Brasil, Ecuador y Colombia. La importancia de la región también se centra en su producción de crudo extrapesado —mayormente de Venezuela, México y Brasil— y la capacidad de las refinerías indias en procesarlo.¹ Del mismo modo, es interesante el acercamiento que ha tenido India con Guyana, buscando nuevos proveedores en la región, así como el aumento de las importaciones desde los Estados Unidos durante los últimos años. El presidente Trump en su momento asomó la posibilidad que su país remplazara el crudo de Irán y Venezuela; en el caso iraní los norteamericanos aseguraron a India el suministro de petróleo después de la prohibición de las importaciones (Hameed, 2020).²

Por otra parte, no hay que perder de vista el plan *Make in India* lanzado en 2014 por el gobierno de Narendra Modi, el cual probablemente implicará aumentos en la demanda de productos básicos y mayores niveles de exportaciones de manufacturas por parte de las industrias.³ En este sentido, es pertinente resaltar

1 Venezuela ostenta las reservas de crudo pesado más grandes del mundo, que ascienden a 220.500 millones de barriles; el 78% de las exportaciones de petróleo crudo de México corresponden a la mezcla del tipo Maya con densidad de 22° API; y el 91% de las reservas petrolíferas de Brasil se encuentran en yacimientos marinos de petróleo pesado.

2 Después que se levantó la prohibición de las exportaciones de petróleo en octubre de 2015, los productores de petróleo de EE.UU. comenzaron a exportar a los mercados europeos y asiáticos para beneficiarse del Brent positivo (Hameed, 2020).

3 *Make in India*, es un concepto que el gobierno de Narendra Modi lanzó en septiembre de 2014 con el propósito de atraer a las grandes compañías nacionales e internacionales para que elaboren sus productos tecnológicos, manufacturas y servicios en India. Busca,

que las necesidades de la India no se centran exclusivamente en el tema de los hidrocarburos, hay que revisar con detenimiento la importancia del cobre, soja y diversos alimentos. Las posibilidades de ALC para proveerlos son enormes, de allí que la relación del país asiático con la región cobra cada vez mayor sentido. Su crecimiento, en general, ofrece un amplio mercado para los productos básicos y manufacturados de cualquier país.

3. Aspectos generales de la relación India-América Latina y el Caribe

Las relaciones entre India y ALC, en su sentido más amplio, están en pleno proceso de crecimiento. A pesar que el establecimiento de las relaciones diplomáticas datan de mediados del siglo XX, el caso de Brasil y México con 70 años de relaciones diplomáticas, o la misma Venezuela con un poco más de 60 años de relaciones.⁴ Sin embargo, falta mucho camino por recorrer en el acercamiento de ambas regiones: se conocen poco, todavía existe un clima de ignorancia, hay pocas noticias o las referencias existentes son filtradas por las grandes cadenas de noticias occidentales; aún no hay vuelos directos; es baja la interacción diplomática y son escasos los acuerdos comerciales y de inversión.⁵ Uno de los factores que ha ayudado al mencionado desconocimiento es la poca diáspora india en ALC o viceversa. En la región latinoamericana solo se cuenta la diáspora india en Trinidad y Tobago, Guyana, Surinam y Jamaica (Badri-Maharaj, 2017).

Viswanathan (2019), reconoce tres etapas en las relaciones India-ALC. La primera, en los años cincuenta, sesenta y setenta, siendo un periodo de mutua ignorancia e indiferencia; la segunda etapa, la denomina de *coqueteo* ocasional, fue en los años ochenta y noventa cuando las dos partes se probaron mutuamente y tentativamente; y una tercera etapa en el siglo XXI, la cual comenzó con atracción mutua y romance entre las dos partes. Efectivamente, va ser hasta el siglo XXI cuando se estrechen un poco más las relaciones, por lo menos las comerciales. En las dos décadas del presente siglo, los lazos económicos se han multiplicado a un ritmo vertiginoso, teniendo al comercio como el pilar de esta relación.

entonces, potenciar la manufactura y el aumento del valor agregado en los productos, lo que convertiría al país en uno de los principales nodos de desarrollo industrial en el mundo. Efectivamente, desde que fue lanzada la iniciativa, el gobierno ha tomado diversas medidas que buscan aumentar el emprendimiento, la creación de empleos y el fomento de distintas industrias productivas.

4 Mención aparte para Brasil con quien comparten membresía en el grupo BRICS. La República de la India y la República Bolivariana de Venezuela estrechan lazos de amistad y de cooperación comercial estratégica desde el 1° de octubre de 1959.

5 Aunque está cambiando, en diciembre de 2020 se anunció la apertura de embajadas en República Dominicana y Paraguay, que se sumarían a las ya existentes en la región. Y el comercio va en ascenso, se da el caso en la actualidad que la India comercia más con ALC que con países vecinos (Viswanathan, 2019).

Las primeras definiciones estratégicas de India en relación con ALC se remontan a finales de la década del noventa del siglo pasado, cuando el Ministerio de Comercio de la India promueve en 1997 el programa *Focus Latin America & Caribbean* (FOCUS LAC), el cual se mantiene en el tiempo —la última vez en marzo de 2019—, siendo una apuesta concreta de acercamiento a la región latinoamericana. Por medio de dicho programa, el Indostán comenzó a definir acciones concretas de exportación e importación de productos a ciertos mercados, brindando financiamiento y asistencia para los exportadores indios hacia América Latina.

La particularidad de las relaciones comerciales se puede resumir en las oportunidades que ofrecen ambas regiones, dada la complementariedad que deviene por tener necesidades mutuas. Por un lado, la necesidad india de alimentos y recursos naturales, y por otro, ALC y su necesidad de diversificar mercados donde colocar la producción de alimentos y recursos naturales, junto a la urgencia de avanzar en su industrialización. Ambas regiones por sus particularidades: crecimiento, población y extensión geográfica, son un gran mercado para el otro.

Es así como India exporta a ALC productos textiles y manufacturados, al igual que gasoil y otros derivados del petróleo. Y en cambio importa, entre otros rubros: hidrocarburos, cobre, metales preciosos, madera, aceites comestibles y azúcar. Como no ocurre con otros países asiáticos, India exporta una mayor variedad de productos a ALC, incluso compitiendo de forma creciente con el comercio intrarregional —caso del Mercosur— y con China como proveedor de bienes industriales de media y alta tecnología. Existe un enorme potencial en la integración de insumos de India para la producción manufacturera latinoamericana, pero también en asociaciones estratégicas con perfil innovador, como es el caso de los medicamentos.⁶

A pesar de lo avanzado, la relación comercial entre India y ALC es ciertamente limitada. Si bien el comercio ha crecido de forma sostenida desde 2001 —con una caída desde 2014— la relación comercial no ha sido acompañada por la firma de acuerdos comerciales y de inversiones (Bartesaghi, 2017). Desde la perspectiva india, el margen del comercio todavía es poco, aunque no por ello deja de ser significativo. En el periodo 2016-2017 las exportaciones hacia América Latina dieron cuenta de aproximadamente 2,6% del total de productos indios exportados al mundo, y la participación de las importaciones se ubicó cerca del 4,5%. Con contadas excepciones, la participación de los principales socios comerciales latinoamericanos de la India también es reducida (Estevadeordal, Moreira

6 Por otra parte, Viswanathan (ex Embajador en Venezuela, Argentina, Uruguay y Paraguay), argumentaba en 2019 que América Latina tiene el potencial de aumentar la producción para alimentar a otros 500 millones de personas, lo que es de gran ayuda para India (The Hindu, 2019).

y Kahn, 2017). No obstante, hay quienes se enfocan en el cómo América Latina está cambiando, gradualmente, el contexto del comercio mundial de la India. Para 2017, India comerciaba más con Brasil que con Francia, Tailandia, Rusia o Sri Lanka; exportó más a México que para Australia, España, Canadá o Israel; e importó más desde Venezuela que desde Malasia, Bélgica, Hong Kong o el Reino Unido (Seshasayee, 2017). Según cifras publicadas por el Ministerio de Comercio de India, desde abril de 2018 hasta marzo de 2019 (año financiero), las exportaciones de la India a América Latina aumentaron 9,6%, alcanzando USD 13,16 mil millones, monto superior a los USD 12 mil millones obtenidos durante el año financiero 2017-2018 (Viswanathan, 2019). Y durante el año financiero 2019-2020 (abril-marzo), las exportaciones de la India hacia ALC alcanzaron 13.182 millones de dólares. De igual forma, India fue el tercer destino mundial de las exportaciones latinoamericanas en 2018, luego de Estados Unidos y China (Vardhana, 2017).

Un punto importante que debe atenderse es la reducción del costo en torno al comercio, ya que los costos asociados al comercio de bienes entre ALC e 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 (Giordano, Ortiz, Jandhyala y Dutta, 2019). A este tema se suman otros desafíos existentes en la relación India-ALC, entre los que destacan: a) la poca diversificación en las exportaciones, especialmente desde ALC hacia India; b) distancia geográfica; y c) débil estructura, que se evidencia en el ámbito comercial con los pocos acuerdos existentes, en el ámbito diplomático con las pocas embajadas, y en el cultural con el desconocimiento mutuo imperante.

Aunque en muchos de estos puntos ya hay conocidos avances, se quiere destacar el primer desafío: la poca diversificación o la concentración de productos que ofrece ALC a India, principalmente productos extractivos o materias primas. Para 2017:

[...] 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. 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. (Giordano, Ortiz, Jandhyala y Dutta, 2019, p. 18)

En tanto, dentro de las exportaciones de la India hacia ALC dominan las manufacturas industriales, las cuales representaron el 85% de las exportaciones totales hacia la región latinoamericana en 2017, mientras que los productos extractivos participaron solo del 11%. El tema de la diversificación es importante para todos los actores. En lo que refiere a su comercio con ALC, India necesita diversificar su presencia, dado que casi el 50% de sus firmas pertenecen a solo dos rubros: servicios de telecomunicaciones y productos farmacéuticos. Por otro lado, la concentración de las exportaciones latinoamericanas es incluso mayor: el 85% de sus ventas hacia India se concentra en unos pocos productos, entre ellos: petróleo y soja.

De igual manera, la concentración también se manifiesta en que el intercambio comercial se realiza con unos pocos países. En el año financiero 2018-2019, Venezuela, México y Brasil representaron dos tercios de los envíos totales de ALC hacia India, 31%, 21% y 17%, respectivamente.⁷ El caso venezolano es alarmante, el 99% de sus exportaciones fueron combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación. El comercio de petróleo con Venezuela alcanzó 6,03 mil millones de dólares, y este país continuó siendo, como en las últimas dos décadas, la principal fuente de importación petrolera india en la región.

Las otras fuentes de importación de petróleo latinoamericano durante dicho fueron: México con USD 3,3 mil millones, Brasil con USD 1,1 mil millones, Colombia con USD 290 millones y Ecuador con USD 254 millones (Viswanathan, 2020). Ahora bien, durante el primer trimestre de 2020, los envíos de petróleo de América del Sur hacia la India aumentaron en 16,8% interanual hasta 5,0 millones de toneladas. Esto incluyó 3,9 millones de toneladas de Venezuela, y 1,0 millones de toneladas de Brasil. Las importaciones de la India desde los Estados Unidos aumentaron nuevamente hasta 2,7 millones de toneladas en dicho primer trimestre (Hellenic Shipping News, 2020).

Por su parte, en el año financiero 2019-2020 Brasil fue el principal destino de las exportaciones de la India a la región, con 3,97 mil millones de dólares. Los otros principales destinos fueron: México USD 3,62 mil millones; Colombia USD

7 Al respecto, Bartesaghi (2017, p. 150) señala: “[entre] los principales socios comerciales de India en ALC, la concentración es muy elevada, especialmente en los proveedores de la región que colocan sus bienes en India. De hecho, en 2016 cinco países explicaron más del 80% del total adquirido por la potencia asiática. Los principales exportadores a India fueron Venezuela, Brasil, Argentina, México y Chile. Los únicos dos países que superaron el promedio de crecimiento registrado por todo ALC fueron Venezuela (67% entre 2001-2016) y México (con una variación anualizada del 28%).”

1,04 mil millones; Chile USD 793 millones; Perú USD 764 millones; Argentina USD 763 millones. Las exportaciones a Venezuela se duplicaron a USD 340 millones en comparación con los USD 165 millones del año financiero 2018-2019. Las exportaciones al Mercosur fueron de USD 5.005 millones, a la Alianza del Pacífico USD 6.223 millones, al CAFTA (Centroamérica + RD) USD 1.200 millones y otros destinos latinoamericanos USD 754 millones (Viswanathan, 2020).

En relación con la poca estructura en las relaciones India-ALC, en 2010 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicó un informe titulado *India: oportunidades y desafíos para América Latina*, siendo la principal conclusión de dicho informe que el volumen del comercio y de las inversiones entre las economías se encontraba por debajo de lo que los parámetros fundamentales sugerían era posible. En 2017, en un nuevo informe del BID se mantiene la anterior conclusión, siendo la principal razón para dicho *comercio perdido*: los altos costos del comercio, originados no solamente por los aranceles tradicionales sino también por una serie de barreras no arancelarias, y los elevados costos de transporte entre economías muy distantes (Estevadeordal, Moreira y Kahn, 2017). En este último trabajo se enfatiza que, para impulsar el comercio, tanto India como América Latina tienen que reducir los aranceles y las barreras que obstaculizan los intercambios.

Al respecto, existen, dentro del ámbito comercial, apenas dos acuerdos entre los actores: 1) Acuerdo de Comercio Preferencial (ACP) con Chile de 2006, ratificado y ampliado (con más bienes) en septiembre de 2016, y 2) Acuerdo de Comercio Preferencial (ACP) firmado con el Mercosur, que entró en vigor en 2009. De igual manera, se deben tomar en cuenta los pasos dados en esta dirección, ya que India tiene *status* de observador en la Alianza del Pacífico, y existen negociaciones adelantadas con países como Brasil, México, Perú y Colombia.

En el caso de las inversiones, están los tratados bilaterales de inversiones (TBI) que India firmó con México (vigente, se renovó en 2009), Argentina y Uruguay (caducados). También existe un acuerdo firmado con Colombia en 2009, en vigor desde el 3 de julio de 2012 (Giordano, 2019). El patrón comercial India-México es un poco diferente al del resto de los países latinoamericanos que exportan principalmente productos extractivos o agrícolas y muy pocos productos industriales. México, en cambio, pese a que el petróleo ha sido el principal producto exportado a India, sus exportaciones son menores para los productos extractivos y agrícolas (39% cada uno), y los fabricantes industriales son 22%. En cambio, India es el segundo mayor proveedor de automóviles y otros vehículos de transporte para México, después de Estados Unidos (Singh, 2020).

Un punto a destacar de esta situación lo señala Bhojwani (2017), quien expone que la relación ha estado fundamentalmente motorizada por el apoyo

oficial y por las empresas privadas. En el primer caso, dicho apoyo consistió en promover una asociación estratégica con Brasil; una asociación privilegiada con México; negociaciones comerciales con el Mercosur, Chile y Perú; estatus de observador en la Alianza del Pacífico; inversiones en energía, principalmente en hidrocarburos; y una serie de acuerdos de colaboración en agricultura, ciencia y tecnología, comercio, entre otros. Por su parte, las empresas privadas han explotado la complementariedad económica al invertir y realizar intercambios en los sectores de bienes energéticos, productos básicos, manufacturas y tecnología. Las empresas indias reconocen a América Latina como un mercado importante para los automóviles, los productos químicos, los farmacéuticos y los productos de ingeniería. Hay más de dos docenas de empresas informáticas indias que tienen centros de desarrollo y servicios en la región latinoamericana.⁸

4. El petróleo y las relaciones indo-venezolanas

Al centrar la atención en los hidrocarburos, América Latina da cuenta de entre el 15% y el 20% del volumen total de importaciones indias. El petróleo pasó de ser un producto no demandado por India desde ALC en el 2001, a representar casi el 40% en 2016 (Bartesaghi, 2017). Venezuela llegó a convertirse en un socio estratégico de India, al ser el tercer proveedor de la demanda total de crudo del país asiático. En 2015, Venezuela representó el principal origen de las importaciones indias desde ALC, con un 32%. El 99% de ellas estuvieron concentradas en combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (Vardhana, 2017).

Hay un punto importante que se debe resaltar: India es sede de las refinerías más grandes del mundo, las cuales pueden refinar petróleo crudo de cualquier grado, lo que convierte al país en el principal consumidor asiático de crudo pesado.⁹ De igual forma, el petróleo pesado tiene otra ventaja: el precio, por debajo del crudo liviano que venden los países de Asia occidental, como Arabia Saudita e Irak (Viscidi & Espinasa, 2015). Estos puntos van explicando el interés

8 En este punto, véase el interesante trabajo de Hurtado y Zerpa (2020) para entender las posibilidades de convergencia económica y comercial entre India y ALC, donde se plantea la necesidad de: “descarta la hipótesis académica que insiste en la incapacidad de los países latinoamericanos de lograr una inserción internacional más allá de la que permiten los vínculos tradicionales con Estados Unidos, Unión Europea y China. Y, también, da a la India la posibilidad de incrementar las relaciones comerciales y de cooperación con países con similares características. Por ello, hay una oportunidad para avanzar hacia la identificación de metas comunes en la cooperación sur-sur y en la definición del papel que cada país debe tener en la economía mundial.” (p. 27)

9 Es el caso de las refinerías de Jamnagar de la empresa RIL, la más grande del mundo, o la refinería Essar de la petrolera Nayara Energy, sin contar cuando esté totalmente operativa la refinería de Maharashtra (con la participación de Saudi Aramco, ADNOC).

de India por adquirir crudo de ALC —aunado a la necesidad geopolítica de diversificar proveedores—, ya que Venezuela, México y Brasil producen mayormente petróleo pesado. Dicho crudo se ha restringido un poco en los últimos dos años, debido a la decisión de la OPEP+ de recortar la producción, y por las sanciones a Irán y Venezuela. Esto hizo que la India no prescindiera del crudo venezolano tan fácilmente.

Por cierto, la relación comercial entre ambos países, casi exclusiva de petróleo, ha crecido paulatinamente de forma vertiginosa. En 2007, por ejemplo, el país sudamericano exportaba alrededor de 28.000 b/d, para 2013 esta cifra había aumentado a 441.000 b/d, lo que representa un 12% del consumo del país asiático. La condición de país monoprodutor de Venezuela es algo que se lamenta, y se paga caro. En el periodo 2017-2018, la exportación de petróleo de Venezuela a India representó el 98,54% de todo el comercio (Seshasayee, 2019).

De igual forma, en dicha relación comercial destacan las inversiones realizadas en la Faja Petrolífera del Orinoco, actualmente Faja Petrolífera Hugo Chávez Frías, concretadas a inicios del nuevo milenio. En este sentido, uno de los primeros acercamientos fue en 2005 cuando, el entonces presidente venezolano Hugo Chávez, realizó una visita oficial a la República de la India. Allí se suscribieron importantes acuerdos para el fortalecimiento de las relaciones binacionales, en materia energética, ciencia y tecnología, ciencia espacial, comunicaciones, entre otros (Molina, 2010).

Los resultados de los primeros acuerdos suscritos en marzo de 2005, tuvieron lugar en la instalación de la I Reunión de Alto Nivel de la Comisión Mixta Venezuela- India, efectuada en Caracas entre el 31 de agosto y el 2 de septiembre de dicho año. En esta reunión se firmaron importantes acuerdos, entre ellos: Acuerdo de Supresión de Visas en Pasaportes Diplomáticos, Oficiales y de Servicio entre el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el gobierno de la República de la India; y el Acta de la Primera Sesión de la Comisión Mixta de Alto Nivel para la Cooperación entre la República de la India y la República Bolivariana de Venezuela. Dentro de este último acuerdo se trataron asuntos de mutuo interés en materia energética, alivio de la pobreza, ferrocarriles, comercio, doble tributación, biotecnología, tecnologías de información, tecnología espacial, promoción de la pequeña industria, agricultura, minería, salud, vivienda, defensa, cultura, entre otros (Molina, 2010).

El consorcio ONGC Videsh Limited (OVL, el brazo en el extranjero de la Corporación de Petróleo y Gas Natural: ONGC), ha invertido en dos proyectos en el país sudamericano. El 8 de abril de 2008, como parte de los acuerdos suscritos en 2005, se firmó en Caracas el Acuerdo Conjunto entre ONGC y Petróleos de Venezuela (PDVSA) para la Exploración del Campo San Cristóbal en Junín, Faja

Petrolífera del Orinoco (ver Figura 1), por parte del Ministro de Petróleo y Gas Natural de la República de la India, Señor Murli Deora, y el Ministro de Energía y Petróleo de la República Bolivariana de Venezuela, Rafael Ramírez, quedando distribuido la participación del 40% para India y 60% para Venezuela. Para esos años “con la participación de OVL en el proyecto San Cristóbal, se ha entrado en el Acuerdo de Cooperación Tecnológica para actividades de investigación y entrenamiento conjuntas, en la que ONGC ya ha formado a un grupo de ingenieros de perforación de PDVSA a través de cursos de 25 semanas dictados en Dehradun ciudad ubicada al norte de la India” (Molina, 2010, p. 15).

Figura 1. Venezuela: Faja Petrolífera del Orinoco



Nota: S&P Global (2019).

A principios del 2010, Venezuela le otorgó al mencionado consorcio un proyecto de USD 19 mil millones en el bloque petrolero Carabobo-1. En ese proyecto, participaban como parte del consorcio ONGC: Indian Oil Corp (IOC), Oil India (OIL), Repsol YPF de España y Petroliam Nasional Bdh de Malasia. ONGC-OVL con una participación del 11%, las otras dos empresas petroleras estatales IOC y OIL se les dio una participación del 3,5% cada una. Repsol y Petroliam Nasional Bdh con una participación del 11% cada una en el proyecto. El 60% de la participación quedó en manos de PDVSA, la estatal venezolana. Las estimaciones indicaban que el bloque podría producir a partir del 2013 (Jayaswal, 2010). En 2019, la empresa conjunta conformada entre ONGC OVL – PDVSA, estaba produciendo unos 9.900 b/d, cuando lo previsto era 40.000 b/d. (Seshasayee, 2019).

En 2012, la compañía petrolera india Reliance Industries Ltd (RIL) firmó un contrato con Venezuela de suministro de crudo pesado a largo plazo. PDVSA

suministraría entre 300.000 y 400.000 b/d de petróleo crudo a RIL por 15 años. Este acuerdo se vio distorsionado por el esquema de sanciones y, desde luego, por la caída de la producción petrolera venezolana.

Las acciones que van en la línea de inversiones o adquisiciones de activos petroleros en el extranjero son con la finalidad india del *atmanirbhar* (autosuficiencia), y en este caso la seguridad energética, ya que prevé reducir su dependencia a 80% para 2022 y a 50% en 2030.¹⁰ De igual modo, para compensar la caída de la producción nacional, está trabajando con mucho ahínco en las energías alternativas, entre ellas: aumentar la electrificación de la flota automotriz y aprovechar la gran capacidad local de biocombustibles (Kanegoakar, 2020).

Con la llegada de Narendra Modi al poder en 2014 se promueven ciertos acercamientos con la región latinoamericana, las reiteradas visitas oficiales de altos funcionarios a la región son una muestra de ello. Por ejemplo, la visita a América Latina, en 2016, del ministro de Petróleo y Gas Natural de la India, Dharmendra Pradhan, acompañado de una delegación empresarial de alto nivel, seguida por la visita del Ministro de Estado de Asuntos Exteriores, Gen. (ret.) VK Singh. El principal objetivo fue “atraer inversores de la región y aumentar el alcance de la India en América Latina y el Caribe, la visita de los ministros también revisó cooperación bilateral en las áreas de energía, agricultura, productos farmacéuticos, TI y la industria automotriz” (Badri-Maharaj, 2017, p. 43). Aunque las visitas oficiales han sido para fortalecer más los lazos comerciales, y no tanto los diplomáticos, todavía existe una imperiosa necesidad de fuertes relaciones diplomáticas y burocráticas, así como de infraestructura tecnocrática para apoyar estas iniciativas.

5. Relación India – Venezuela (2019-2020)

Al considerar la relación India-Venezuela desde enero de 2019, momento en que la administración Trump impone las sanciones a la estatal PDVSA bajo la Orden Ejecutiva 13.850, hasta octubre de 2020 cuando la India frena la importación de crudo desde Venezuela, y las operaciones de *swaps* de crudo por diésel que venían efectuando en los últimos meses, es necesario tomar en cuenta el esquema de sanciones estadounidenses hacia Venezuela. El gobierno de Estados Unidos estipuló las siguientes excepciones: a) un esquema diseñado para pago de deudas con petróleo, y b) *swaps* de crudo por combustible (diésel, mayormente), por razones humanitarias.

10 Con ONGC Videsh, Bharat Petroleum e Indian Oil se puede decir que India tiene presencia en Abu Dhabi, Mozambique y Sakhalin, costa este de Rusia. Al igual que en Venezuela, Sudán, Sudán del Sur y Siria (Kanegoakar, 2020).

En dicho panorama, India continuó con las importaciones de crudo venezolano hasta que las paraliza en su totalidad, aproximadamente en octubre de 2020. El país asiático, conjuntamente con ENI (Italia) y Repsol (España), habría servido de *salvavidas* para el gobierno venezolano, ya que los pagos directos o el intercambio de diésel por crudo por razones humanitarias, han ayudado a que la crisis venezolana no sea peor.

Sin embargo, a pesar de que en los últimos años las dos petroleras más importantes de India, Reliance Industries (RIL) y Nayara Energy,¹¹ hayan aumentado gradualmente las importaciones desde Venezuela, no se puede afirmar que exista un acercamiento ideológico entre ambos países (Seshasayee, 2019). Solamente han existido necesidades diversas en las que uno y otro país se han complementado: India en la búsqueda de diversificar sus fuentes energéticas y Venezuela con apuros por exportar su petróleo (prácticamente la única fuente de divisas), y en los últimos años sus necesidades de petróleo liviano, diésel y diluyentes para procesar el crudo extra pesado. De igual forma, esto no resta la existencia de unas relaciones cordiales entre ambas partes.

Ejemplo de ello fue el recibimiento de credenciales a mediados del 2020 del nuevo embajador de la India en Venezuela: Abhishek Singh. De igual manera, el 31 de diciembre de 2020 aparecía una nota de prensa de la vicepresidencia de la República de Venezuela titulada: *Venezuela e India ratifican alianza diplomática y de cooperación ante los retos del 2021*, en referencia al encuentro entre la vicepresidenta venezolana, Delcy Rodríguez, y el embajador de la India en Caracas, Abhishek Singh, para “hacer balance del intenso año de actividades mutuas que unieron a ambas naciones en 2020, y auguraron mayor nivel de unión y cooperación para los retos que depara el Año Nuevo” (VTV, 2020).¹²

Otra muestra de las buenas relaciones diplomática se observó cuando se anunciaron las sanciones estadounidenses a la estatal PDVSA en enero de 2019, es a India donde voltea a mirar el gobierno de Nicolás Maduro para colocar el petróleo que no comprarían los Estados Unidos (aproximadamente 500 mil b/d). El ministro de petróleo y presidente de PDVSA de entonces, Manuel Quevedo,

11 Además de RIL, Nayara Energy es otra compañía india que en los últimos años ha comprado petróleo venezolano, aunque en cantidades más pequeñas. Anteriormente, su nombre era Essar Oil, una compañía fundada en 1989 como parte del grupo privado Essar, en 2016 fue adquirida por Rosneft y renombrada Nayara Energy en 2018.

12 Ha sido recurrente el interés indio por mantener buenas relaciones con Venezuela – pareciera que no se centra exclusivamente con el gobierno de turno, con el cual en apariencia no son aliados ideológicos– como lo ha hecho por más de 60 años desde el ámbito comercial hasta el humanitario (en diciembre del 2020, en medio de la pandemia global, envió un cargamento con ayuda humanitaria a Venezuela).

viaja al India para concretar los acuerdos, incluso en su momento se habló de utilizar rupias como una medida para esquivar el dólar (Baru, 2019).

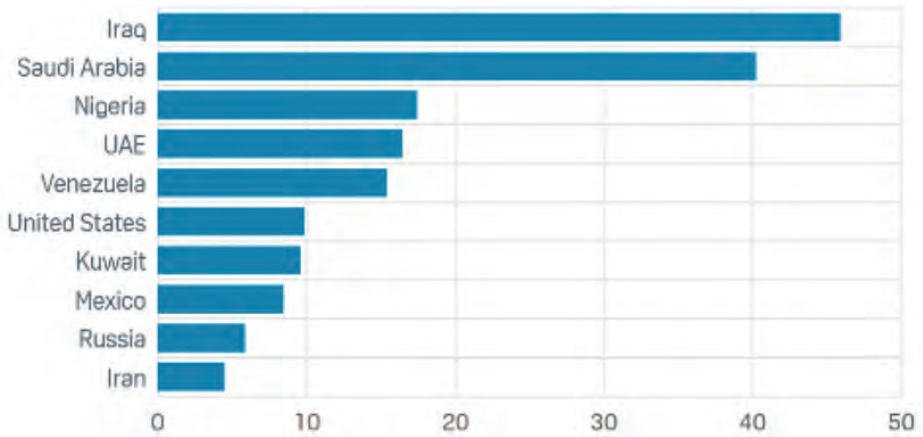
Ahora bien, en 2019, las dos refinerías más grandes de India, Reliance Industries (RIL) y Nayara Energy, capturaron cerca del 55% de la producción venezolana. Sin embargo, ante las presiones estadounidenses a principios de marzo de 2019, India decide no expandir los negocios con Venezuela: “Nuestra filial en EE.UU. ha parado por completo todos los negocios con la petrolera del Estado de Venezuela, PDVSA, y su matriz global no ha incrementado las compras”, dijo un portavoz de Reliance Industries (BBC News Mundo, 2019). Un aspecto importante a resaltar es que las refinerías indias representaban para Venezuela una fuente de diluyentes que le urgían al país en ese momento para mezclar el crudo extrapesado y así obtener derivados o crudo más liviano, ya que la principal fuente anterior a las sanciones era precisamente Estados Unidos. Por tal razón, el mismo portavoz de Reliance también afirmó: “Desde que se impusieron las sanciones y en contra de lo que dicen algunos informes, Reliance ha detenido toda la provisión de diluyente a PDVSA y no reanudará esas ventas hasta que las sanciones se levanten” (BBC News Mundo, 2019).

Se observa que India, en 2019, no frenó las importaciones de crudo venezolano, solo disminuyó el volumen. Al contrario de lo sucedido con Irán, otro importante vendedor de crudo al Indostán, ya que, al momento de mayor presión estadounidense por una nueva ronda de sanciones, India dejó de comprar su petróleo en mayo de 2019.

Por su parte Venezuela, en 2019 –según un informe publicado a principios de 2020 por C4ADS e IBI Consultants– siguió exportando crudo con diversas artimañas, esquivando así las sanciones petroleras. Según el informe, en 2019 se identificaron 214 embarcaciones que visitaron al país sudamericano. Algunos de estos barcos apagaron sus *transponders* para esconder durante semanas los petroleros llenos de crudo. Al parecer, descargaban su carga en alta mar, en arriesgadas transferencias de barco a barco, lo que dificultó a las autoridades rastrear su destino final. En dicho año, China, India y Cuba reemplazaron a Estados Unidos como los principales destinos para el crudo pesado de Venezuela. Aun así, el tráfico a esos tres países disminuyó alrededor del 20% en comparación con 2018. El informe también indica que nueve países, entre ellos Bahréin, Sudáfrica y Portugal, surgieron como nuevos destinos del petróleo venezolano en 2019 (C4ADS, 2019).¹³

13 El informe de C4ADS e IBI Consultants se basa en datos de seguimiento satelital de la firma israelí de análisis marítimo Windward y datos corporativos proporcionados por IHS Markit. De igual forma, según el informe, los 103 petroleros que visitan Venezuela por primera vez parecen ser propiedad de solo 41 compañías. Tres compañías con las flotas más grandes pertenecen a TMS Tankers Limited, Eastern Mediterranean Maritime Limited

Figura 2. Principales fuentes de crudo de India (2019), millones de toneladas métricas



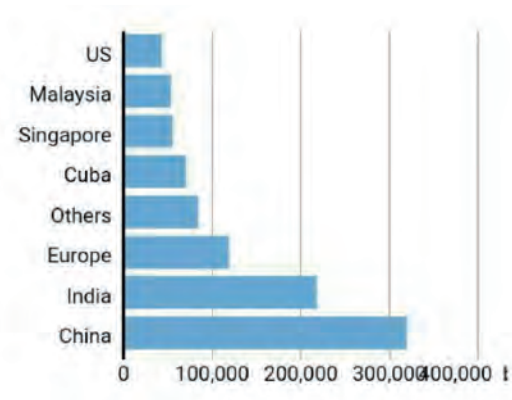
Nota: S&P Global (2020).

Efectivamente, India siguió siendo un mercado importante para Venezuela, pese a que en mayo de 2019 anunció que frenaría la compra de crudo venezolano para cumplir con las sanciones estadounidenses, en junio Reuters afirmaba que el petróleo “continuaba fluyendo aunque en cantidades más pequeñas”. Según el cálculo de dicha agencia de noticias, en junio de 2019 Venezuela exportaba a India unos 200.000 b/d, 50% menos que en 2018, ya que durante dicho mes un año antes el comercio era de 400.000 b/d. (Seshasayee, 2019). En estos meses de 2019, India representaba una fuente de divisas para Venezuela, toda vez que el comercio con Rusia y China era para saldar deudas. Sin embargo, desde el último trimestre del 2019, por presión de los Estados Unidos, las transacciones de crudo con Venezuela serán estrictamente bajo la modalidad de *swap*; tanto la empresa Reliance Industries de India, como ENI (Italia) y Repsol (España).

En síntesis, durante 2019 Venezuela representó el quinto proveedor de petróleo de la India (figura 2) y a su vez, el país asiático fue el segundo mayor destino del crudo venezolano (ver Figura 3).

y Delta Tankers Limited. Estas tres empresas tienen sede en Grecia (Goodman, 2019). Esa fue una de las razones para que en febrero de 2020, la Casa Blanca sumó a la lista de los sancionados a Rosneft Trading SA (con sede en Ginebra), por comprar y revender el crudo venezolano, acá se incluye a la compañía india propiedad de Rosneft. También se denunció que PDVSA estaba usando una empresa de Tailandia para mitigar el impacto de las sanciones (Goodman, 2020).

Figura 3. Principales destinos del petróleo venezolano (2019)



Fuente: Párraga (2020).

El 2020 estuvo marcado por la pandemia del COVID-19, con repercusiones importantes en los mercados petroleros: la demanda se vio afectada producto de las medidas que adoptaron los países para contener la expansión del nuevo virus, lo que provocó que se llenaran los depósitos en muchos países, generando un exceso de almacenamiento y una caída en los precios.¹⁴ El petróleo venezolano no fue la excepción, a la baja producción del país se le sumó los bajos precios internacionales. De hecho, Venezuela tuvo que vender incluso por debajo del precio internacional a razón de los *descuentos* extras otorgados a los países que se *arriesgaron* a adquirir el petróleo venezolano (Hernández, 2020).

Como se mencionó anteriormente, en el primer trimestre del 2020 los envíos de petróleo de América del Sur hacia la India aumentaron hasta 5,0 millones de toneladas (Hellenic Shipping News, 2020). Sin embargo, se reitera, el intercambio comercial entre India y Venezuela durante dicho año se centró en contratos *swap* o intercambio de petróleo que permitieron a las empresas recibir crudo venezolano a cambio de diésel.

India, por su parte, en consecuencia de los bajos precios, tuvo una caída del 10% en la factura de importación durante el año financiero 2019-2020, según lo informó la oficina india Petroleum Planning & Analysis Cell (PPAC), lo cual fue

14 El tema de la demanda de combustibles fósiles es importante y marcará el debate en los próximos años, a nivel mundial podría no recuperarse después de la pandemia puesto que muchos países buscan limitar las emisiones para frenar el cambio climático. Las principales compañías petroleras, como BP Plc y Total SE, publicaron pronósticos que incluyen escenarios en los que la demanda mundial de petróleo pudo haber alcanzado su punto máximo en 2019 (Reuters, 2020).

una ventaja para el país, debido a su dependencia energética.¹⁵ En este sentido, el ministro de petróleo Dharmendra Pradhan, a principios de septiembre de 2020, dijo que “India gastó USD 12,4 mil millones en la importación de 57,2 millones de toneladas de petróleo crudo durante abril-julio en comparación con los USD 36,2 mil millones en la importación de 74,9 millones de toneladas en el mismo periodo hace un año” (India Times, 2020). Aun así, como ha quedado demostrado en múltiples ocasiones, un escenario de precios bajos del petróleo, aunque afecta mucho más negativamente a los productores, no es beneficioso para nadie. Al final, afecta negativamente los ingresos y la rentabilidad de las empresas de exploración y producción —como podría pasar con las empresas comercializadoras de la India—. Por tal razón, durante 2020 se hicieron todos los esfuerzos y el petróleo terminó con un precio promedio de 50 dólares por barril.

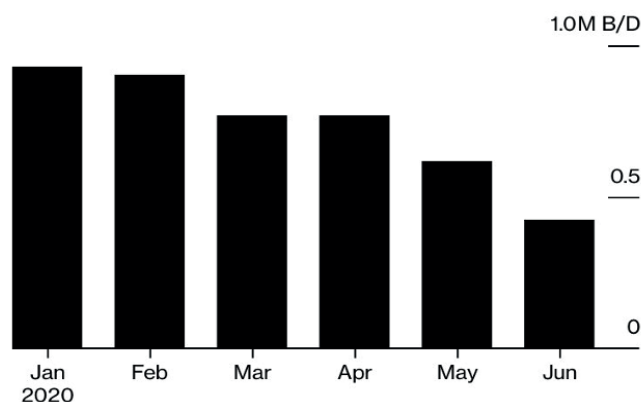
Para India, la canasta de petróleo crudo de sus importaciones había promediado 64,31 dólares por barril en enero de 2020; cayó a 33,36 dólares por barril en marzo cuando la COVID-19 se extendió a nivel mundial; en abril cayó al mínimo de dos décadas: 19,90 dólares por barril. De igual forma, el ministro Pradhan dijo que las tasas comenzaron a recuperarse en mayo con una canasta india con un promedio de USD 30,60 por barril; subió a USD 40,62 en junio, USD 43,35 en julio y USD 44,19 en agosto. Uno de los meses más bajos de importación de crudo para India fue junio, con solo 2,82 millones de b/d, no obstante, luego vino una recuperación que, aunque lenta, fue sostenida. En julio, India importó 5,14 millones de b/d de petróleo, un 82% más mes a mes y un 23% más año con año (Katsoulas, 2020). Pero las importaciones vuelven a caer en octubre, en ese mes registró su caída más pronunciada desde julio, a 3,58 millones de b/d, motivado a los aumentos de los casos del nuevo coronavirus (Lahiri, 2020; Petroleum Planning & Analysis Cell, 2021). Las importaciones de crudo aumentan nuevamente en diciembre, de hecho, aumentaron a los niveles más altos en casi tres años, a más de 5 millones de b/d. Del mismo modo, las refinerías aumentaron la producción para satisfacer un repunte en la demanda de combustible (Reuters, 2021).

En relación con Venezuela, desde marzo del 2020 se registró una baja en las compras por parte de India. Nayara y Reliance Industries Ltd, las dos compañías que adquieren el crudo venezolano, lo hicieron en marzo y recibieron la carga en mayo, según datos recopilados por la agencia Bloomberg (Kassai, 2020). Reliance compró 117.650 barriles diarios de crudo venezolano en el 2020, un 46% menos en comparación con el 2019, producto de la caída de la producción del país. No obstante, India recurrió a nuevos proveedores, entre los que destacan dos latinoamericanos: Colombia y Ecuador, además de Canadá, Kuwait y Estados Unidos.

15 Ya en 2016, los bajos precios del crudo también hicieron que la factura de importación fuera baja. Pero un punto importante en 2020 para la India es que pudo robustecer su Reserva Estratégica de Petróleo (SPR, por sus siglas en inglés).

Como ya se dijo, es un hecho que Venezuela ha podido esquivar las sanciones estadounidenses, bien sea por la vía de las excepciones de la OFAC o por medio de un entramado que le ha permitido colocar su petróleo en el exterior. Sin embargo, la caída de la producción ha sido constante y prolongada desde la llegada de Nicolás Maduro al poder, aunque las circunstancias del 2020 ahondaron la tendencia. En junio registró una caída de la producción petrolera que retrocedió al país a niveles de hace más de 70 años, la producción en dicho mes fue aproximadamente 379.000 b/d (ver Figura 4); PDVSA tuvo que recortar la producción para igualar las exportaciones, porque la mayor parte del almacenamiento de petróleo del país está lleno (Párraga, 2020). Se reitera, la baja producción petrolera venezolana no se debe exclusivamente a las sanciones del gobierno de los Estados Unidos, ni mucho menos a la pandemia del COVID-19, estos han sido hechos circunstanciales que ahondaron lo mal que estaba la industria petrolera venezolana, pero no son la causa principal.

Figura 4. Producción petrolera de Venezuela hasta junio 2020



Nota: Zerpa (2020).

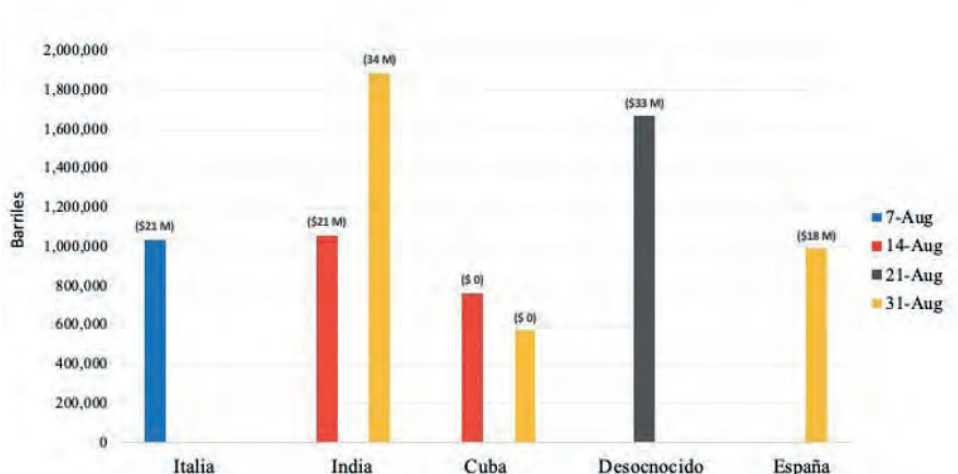
En cuanto a las exportaciones, ahí sí es innegable el efecto de las sanciones. Y se evidencia en que, por ejemplo, durante 2020 India dejó de adquirir petróleo venezolano en abril y solo tomará cargamento en julio, lo que ocasiona un ligero incremento de las exportaciones venezolanas de 2,3% con respecto a junio, ubicándose en 388.097 b/d. Según Reuters, los despachos a India en julio fueron un total de 20 cargamentos que concentraron un tercio de las exportaciones (Reuters, 2020). Asimismo, en agosto se registra un incremento de las exportaciones venezolanas, y es gracias a los envíos a India. En dicho mes, las

exportaciones petroleras de Venezuela se colocaron en 437.581 barriles diarios, un incremento de 12,7% con respecto al mes de julio. Esta “importación le permitió a Reliance emerger como el más importante comprador de petróleo venezolano al tomar un promedio de 216.000 barriles diarios, casi la mitad de las exportaciones” (Reuters, 2020).

No se puede olvidar que los negocios petroleros entre India y Venezuela se enmarcan en el mecanismo *swap* o intercambio de crudo por diésel, entonces, en agosto India envió alrededor de 53.160 b/d de diésel y gasoil. De enero a agosto, según la agencia S&P Global Platts, PDVSA recibió 1,6 millones de barriles de diésel importados en 11 envíos, incluidos cuatro de la italiana Eni, cinco de la española Repsol y dos de la india Reliance, cita como fuente un informe de movimiento de tanques del holding. En septiembre llegó otro cargamento por parte Reliance de India, con un aproximado de 260.000 barriles (Gordon, 2020).

No obstante, Venezuela en sus exportaciones también reportó envíos a Cuba, lo que llevó a Elliott Abrams, representante especial de Estados Unidos para Venezuela e Irán, a afirmar que estos envíos son “una señal de que el régimen siente que sus suministros son suficientes” (Gordon, 2020). Dando pie para que Estados Unidos ponga fin a la exención que preveía los intercambios de petróleo por diésel por razones humanitarias a partir de octubre. Esta decisión se concretó a pesar de los pedimentos dirigidos a la administración Trump sobre lo trágico que podía ser para la población venezolana, a razón que este combustible es la principal fuente para la generación de electricidad y para el transporte de bienes esenciales, toda vez que gracias al desbarajuste de la empresa estatal venezolana —PDVSA—, ahora el país con las más grandes reservas de crudo es dependiente de las importaciones de diésel y gasolina. En cuanto al diésel, solo produce alrededor del 40% de su demanda (PROVEA, 2020).

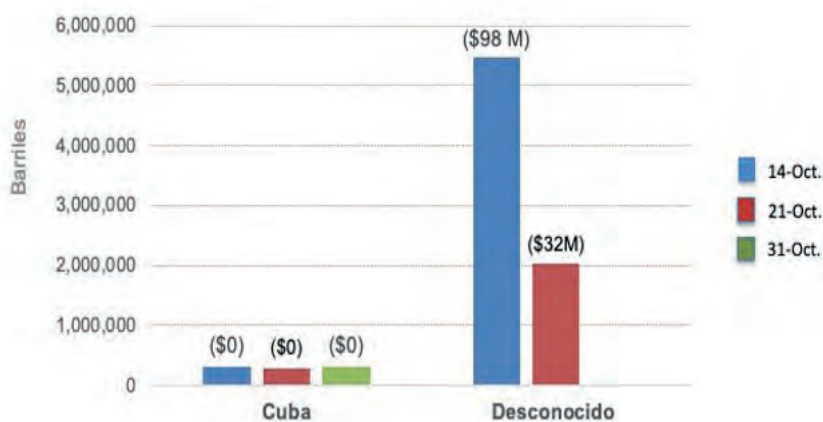
Figura 5. Destino y volumen de la exportación de petróleo venezolano (agosto 2020)



Nota: Nacionales (2020).

Los últimos dos tanqueros con diésel que entraron a Venezuela, a finales de octubre producto del convenio *swap*, fueron el Northern Ocean, con unos 290.000 barriles en Puerto La Cruz, y el Northern Lights; ambos enviados por la compañía india Reliance, la cual envió a Venezuela un total de 1,8 millones de barriles de diésel en octubre de 2020 (Seijas, 2021).

Figura 6. Destino y volumen de la exportación de petróleo venezolano (octubre 2020)



Nota: Economía (2020).

No obstante, el país sudamericano pudo recuperar la producción en noviembre de 2020, ya que China reanudó las cargas directas y se alivió el déficit de petroleros que la compañía atribuye a las sanciones estadounidenses (Argus-media, 2020). Aunque el aumento de las exportaciones no se debió absolutamente por un aumento de la producción, sino por los crecidos inventarios de la estatal venezolana. Por tal razón, las exportaciones de crudo de PDVSA aumentaron 500.000 b/d aproximadamente en noviembre, en comparación con los 360.000 b/d de octubre, y, en cambio, las exportaciones en diciembre fueron de 231.613 b/d, según datos de la OPEP.

6. Consideraciones finales

Es innegable que en los últimos años la relación comercial indo-venezolana ha ido en ascenso. En las últimas décadas, Venezuela fue la principal fuente de importaciones indias en la región latinoamericana. En relación con el suministro de petróleo crudo, el país sudamericano pasó de representar un modesto proveedor, a convertirse en uno de gran importancia, que llegó a ser el tercer proveedor indio a nivel mundial.

En el escenario de las sanciones estadounidenses contra el petróleo venezolano, la relación comercial entre ambos países, centrada en los hidrocarburos, siguió y mantuvo importancia, tomando en cuenta las necesidades que tiene cada país en particular. India, su necesidad de crudo; Venezuela, la necesidad de encontrar mercados y ahora sus necesidades de petróleo liviano, diésel y diluyentes para procesar su crudo extra pesado. No obstante, desde octubre del 2020 se paralizaron las importaciones indias de crudo venezolano y las exportaciones de diésel a Venezuela, ya que el gobierno estadounidense elimina las exenciones que preveía convenios *swaps* de crudo por diésel por razones humanitarias.

En este periodo objeto de estudio, el país sudamericano vive una estrepitosa caída en su producción petrolera (no achacable absolutamente a las sanciones), con incidencia en sus exportaciones. De igual forma, no se puede obviar la pandemia del COVID-19 y su impacto en los mercados mundiales. Pese a todo ello, India y Venezuela siguieron con las relaciones comerciales de hidrocarburos de forma constante y significativa, el país asiático frena la relación solo cuando Estados Unidos presiona aún más, eliminando las exenciones. Y es precisamente este aspecto, en el marco de las relaciones bilaterales, el que permite evaluar el desenvolvimiento de India en escenarios que ponen a prueba su política exterior y su papel en los escenarios internacionales; el equilibrio entre intereses nacionales y aliados.

¿India habría mantenido una posición similar si Venezuela hubiese representado una fuente vital de hidrocarburos? Todo indica que no, y más allá de comprometer su relación con Estados Unidos habría mantenido una posición más firme con el propósito de velar por sus intereses nacionales. Lo cual se observa en la continuidad de relaciones diplomáticas con países sancionados como la misma Venezuela o Irán.

Sin embargo, el aspecto determinante acá, entendiendo las sanciones como un hecho circunstancial y no definitivo, es el cambio en la geopolítica petrolera mundial en donde India, sin tantas dificultades, pudo buscar otros proveedores, incluyendo a los Estados Unidos. Lo cual no quiere decir que India prescindiera del crudo venezolano, el gobierno indio ha manifestado públicamente que espera retomar el comercio petrolero con Venezuela e Irán bajo la nueva administración Biden. Igualmente, la compañía RIL hizo peticiones a inicios de 2021 al gobierno estadounidense para que estudie la posibilidad de volver al intercambio con Venezuela.

La demanda en India de gas y petróleo en los próximos años, según el informe de *bp Energy Outlook 2020*, tenderá a aumentar de forma sostenida por lo menos hasta 2050. En dicho panorama, Venezuela y los otros países petroleros de ALC seguirán siendo un importante proveedor energético; tanto por la mencionada necesidad, como por la urgencia india de diversificar mercados.

Venezuela, al igual que toda la región latinoamericana, debe estar preparada para la transición energética que vive la humanidad y allí la experiencia india puede ser de gran ayuda. Es un hecho que el país asiático está impulsando dicha transición, siendo una de las voces globales en energías renovables (solar, eólica, entre otras), y no sólo por sus necesidades energéticas sino también por sus compromisos de promover esta clase de energía. De hecho, toda su experiencia podría ser de interés para la región, ya hay avances entre India y Brasil.

Para que América Latina y el Caribe aprovechen el crecimiento indio, y que este país sirva como una fuente de expansión de las exportaciones latinoamericanas, se debe impulsar imperiosamente, de una vez por todas, un proceso de transformación estructural para la industrialización y evitar seguir cayendo en la *reprimarización* de las exportaciones. El caso venezolano es alarmante y deprimente, ya que se caracteriza por tener una estructura extremadamente concentrada, tanto en las exportaciones totales como en las dirigidas a Asia. Aunque en las actuales circunstancias, para Venezuela lo apremiante es resolver su crisis política y recuperar su golpeada industria petrolera.

Otro aspecto a destacar es la importancia que India está desarrollando en ALC, sin lugar a dudas, este estudio de caso es una muestra de cómo puede dina-

mizar la economía de la región. Durante la pospandemia, la región sabe que India va resultar fundamental. Lo cual viene a ratificar que América Latina y el Caribe ya no están tan alejados de India. Es una relación con enorme potencial, aunque también con desafíos similares, entre ellos: mejorar la calidad de las democracias, combatir la pobreza, aumentar la inclusión financiera y social, ampliar y mejorar los servicios públicos, incluyendo los sistemas de salud y educativos, entre otros. No obstante, sirva este trabajo para dejar claro que, ante estos retos, ambas regiones cuentan con oportunidades similares en donde perfectamente pueden llegar a complementarse.

Referencias

- Argusmedia. (1 de december de 2020). *Venezuela crude production, exports recover*. <https://www.argusmedia.com/en/news/2165059-venezuela-crude-production-exports-recover>
- Badri-Maharaj, S. (2017). *India's Relations with the Latin America-Caribbean Region Prospects and Constraints*. Institute for Defence Studies and Analyses.
- Bartesaghi, I. (2017). Descubriendo India: El potencial comercial del otro gigante asiático. En BID, *Latindia: El Futuro de la cooperación de India y América Latina*. (pp. 132-159).
- Baru, S. (23 de marzo de 2019). Venezuela: Will India give in to US pressure? *theweek*: <https://www.theweek.in/columns/Sanjaya-Baru/2019/03/21/venezuela-will-india-give-in-to-us-pressure.html>
- BBC News Mundo. (14 de marzo de 2019). *Crisis en Venezuela: la mayor petrolera india limitará las compras de crudo venezolano tras las presiones de Estados Unidos*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-47569857>
- Bhojwani, D. (2017). Diplomacia colaborativa. En BID, *Latindia: El Futuro de la cooperación de India y América Latina*. (pp. 52-63).
- C4ADS. (2019). *Staying Afloat. Shipping Networks in the Wake of U.S. Sanctions on Venezuela*. <https://c4ads.org/staying-afloat>
- Economía (11 de noviembre de 2020). En octubre, la producción de petróleo de Venezuela estuvo en 367 mil bpd, según la Opep. *La Patilla*. <https://www.lapatilla.com/2020/11/11/en-octubre-la-produccion-de-petroleo-de-venezuela-estuvo-en-367-mil-bpd-segun-la-opep/>
- EIA. (30 de septiembre de 2020). *Country Analysis Executive Summary: India*. U.S. Energy Information Administration: https://www.eia.gov/international/content/analysis/countries_long/India/india.pdf
- Estevadeordal, A. y Beliz, G. (2017). La oportunidad emergente. En BID, *Latindia: El Futuro de la cooperación de India y América Latina* (pp. 8-13).

- Estevadeordal, A., Moreira, M. M. y Kahn, T. (2017). Hacia una agenda común de comercio. En BID, *Latindia: El Futuro de la cooperación de India y América Latina*. (pp. 14-33).
- Giordano, P., Ortiz, C., Jandhyala, V. y Dutta, A. (2019). *Un puente entre América Latina y la India: políticas para profundizar la cooperación económica*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Goodman, J. (14 de Noviembre de 2019). Oil tankers 'go dark' off Venezuela to evade US sanctions. *The Associated Press*. <https://apnews.com/article/84cabe36652c4194ae2db852e8bab2c4>
- Goodman, J. (8 de octubre de 2020). Venezuela recurre a empresa asiática para eludir sanciones. *AP News*. <https://apnews.com/article/noticias-0813a510c4521ea4ce76a40eb964d21e>
- Gordon, M. (29 de octubre de 2020). *US sells seizen Iranian gasoline cargoes for more than 40 million doj*. S&P Global Platts: <https://www.spglobal.com/platts/en/market-insights/latest-news/oil/102920-us-sells-seized-iranian-gasoline-cargoes-for-more-than-40-million-doj>
- Hameed, S. (2020). India's Oil Imports from the US: How Beneficial Are They? *Strategic Analysis*, 1-14. doi:10.1080/09700161.2020.1841097
- Hellenic Shipping News. (04 de abril de 2020). *India's Crude Oil Imports in the First Quarter of 2020 Make for An Interesting Reading*. <https://www.hellenicshippingnews.com/indias-crude-oil-imports-in-the-first-quarter-of-2020-make-for-an-interesting-reading/#:~:text=In%20the%20first%203%20months,three%2Dmonth%20period%20of%202019.>
- Hernández, M. (23 de abril de 2020). El coronavirus, una tormenta perfecta para la economía de Venezuela. *France24*. <https://www.france24.com/es/20200423-el-coronavirus-una-tormenta-perfecta-para-la-econom%C3%ADa-de-venezuela>
- Hurtado, A. y Zerpa, S. (2020). *India y América Latina: Evidencia de Convergencia Económica y Comercial*. Observatorio América Latina-Asia Pacífico. https://www.observatorioasiapacifico.org/images/archivos/quinto_Seminario_2020/DT00320_HurtadoyZerpa.pdf
- IANS. (29 de Mayo de 2020). India's oil import bill falls 10 per cent to USD 101 billion in fiscal year 2020. *The New Indian Express*. <https://www.newindianexpress.com/business/2020/may/29/indias-oil-import-bill-falls-10-per-cent-to-usd-101-billion-in-fiscal-year-2020-2149579.html#:~:text=Home%20Business-,India's%20oil%20import%20bill%20falls%2010%20per%20cent%20to%20USD,reported%20in%20.>
- India Times. (14 de septiembre de 2020). *India Times. India's oil import bill declines by two- third on fall in international prices: Dharmendra Pradban*. <https://economictimes.indiatimes.com/industry/energy/oil-gas/indias-oil-import-bill-declines-by-two-t>
- Jayaswal, R. (22 de marzo de 2010). *RIL goes back to ONGC for Venezuelan oil block*. *The Economic Times*: <https://economictimes.indiatimes.com/industry/>

- [energy/oil-gas/ril-goes-back-to-ongc-for-venezuelan-oil-block/article-show/5709972.cms?from=mdr](#)
- Kanegoakar, S. (9 de junio de 2020). *India is shopping for oil assets abroad*. [indiaincgroup.com: indiaincgroup.com/india-is-shopping-for-oil-assets-abroad/](#)
- Kassai, L. (25 de junio de 2020). *Venezuela Oil Crisis Deepens With India Refiners Halting Imports*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-06-25/venezuela-oil-crisis-deepens-with-india-refiners-halting-imports>
- Katsoulas, F. (5 de agosto de 2020). *Massive jump in Indian crude oil imports after June's record lowest levels*. <https://ihsmarkit.com/research-analysis/massive-jump-in-indian-crude-oil-imports-after-junes-low-levels.html>
- Lahiri, D. (2020). *India's Oct crude imports mark biggest fall since July*. <https://www.livemint.com/industry/energy/india-s-oct-crude-imports-mark-biggest-fall-since-july-11606139838197.html>
- Molina, N. (2010). *Apuntes históricos sobre las relaciones diplomáticas entre Venezuela y la India (1959-2009)*. Universidad de Los Andes (Venezuela), Embajada de la India en Venezuela.
- Nacionales (14 de septiembre de 2020). En agosto, la producción de petróleo de Venezuela estuvo en 340 mil bpd, según la Opep. *AlbertoNews*. <https://albertonews.com/nacionales/en-agosto-la-produccion-de-petroleo-de-venezuela-estuvo-en-340-mil-bpd-segun-la-opep/>
- Párraga, M. (7 de enero del 2020). Venezuelan oil exports fell by a third in 2019 as U.S. sanctions bit: data. *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/us-venezuela-oil-exports-idUSKBN1Z627P>
- Párraga, M. (1 de julio de 2020). Venezuela's oil exports sank in June to 77-year low: data. *Reuters*. <https://www.reuters.com/article/us-venezuela-oil-exports-idUSKBN2427AC>
- Petroleum Planning & Analysis Cell. (2021). https://www.ppac.gov.in/content/212_1_ImportExport.aspx
- PROVEA. (1 de septiembre de 2020). *Carta abierta a la administración Trump sobre la importación de diesel a Venezuela*. <https://provea.org/actualidad/carta-abierta-a-la-administracion-trump-sobre-la-importacion-de-diesel-a-venezuela/>
- Rangel, C., Dagnino, M., y Ferrer, N. (2020). *Sanciones Internacionales. ¿Origen o fin de la Crisis?* Transparencia Venezuela .
- Reuters. (24 de agosto de 2020). *India permitió que exportaciones de PDVSA aumentaran 2,3% en julio de 2020* . Petroguías. <http://www.petroguia.com/pet/noticias/petr%C3%B3leo/india-permiti%C3%B3-que-exportaciones-de-pdvsa-aumentaran-23-en-julio-de-2020>
- Reuters. (2 de septiembre de 2020). *12,7% aumentaron exportaciones petroleras de PDVSA en agosto gracias a Reliance*. Petroguías. <http://www.petroguia.com/pet/noticias/petr%C3%B3leo/127-aumentaron-exportaciones-petroleras-de-pdvsa-en-agosto-gracias-reliance>

- Reuters. (28 de diciembre de 2020). A historic oil price collapse, with worries headed into 2021. <https://www.reuters.com/article/uk-global-oil-yearend/a-historic-oil-price-collapse-with-worries-headed-into-2021-idukkbn2930ew>
- Reuters. (20 de enero de 2021). India's oil imports reach 3-year high in Dec 2020 at 5 million bpd. *Business Today*. <https://www.businesstoday.in/current/economy-politics/india-oil-imports-reach-3-year-high-in-dec-2020-at-5-million-bpd/story/428443.html>
- Seijas, C. (22 de enero de 2021). Escasez de diésel despierta al fantasma de la paralización económica total. *Tal Cual Digital*. <https://talcualdigital.com/fallas-en-suministro-de-diesel-despiertan-al-fantasma-de-una-paralizacion-economica-total/>
- Seshasayee, H. (2017). Cómo evitar la primarización del intercambio. En BID, *Latindia: El Futuro de la cooperación de India y América Latina*. (pp. 240-253).
- Seshasayee, H. (28 de marzo de 2019). *India-Venezuela relations: A case study in oil diplomacy*. https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/india-venezuela_relations_final.pdf
- Seshasayee, H. (5 de agosto de 2019). *India and Venezuela Grow Distant Post U.S.-Sanctions*. <https://www.wilsoncenter.org/article/india-and-venezuela-grow-distant-post-us-sanctions>
- Singh, P. (3 de marzo de 2020). India-Mexico Relations: 70 Years of Diplomatic Ties. *Diplomatist*. <https://diplomatist.com/2020/03/03/india-mexico-relations-seventy-years-of-diplomatic-ties/>
- S&P Global (14 de mayo de 2019). Venezuela's Orinoco Belt crude production falls to 169,800 b/d. *S&P Global* <https://www.spglobal.com/platts/es/market-insights/latest-news/oil/051419-venezuelas-orinoco-belt-crude-production-falls-to-169800-b-d>
- S&P Global (6 de marzo de 2020). De Irak a Canadá: La ausencia de Venezuela intensifica la búsqueda de crudo pesado en India. *S&P Global* <https://www.spglobal.com/platts/es/market-insights/latest-news/oil/030620-from-iraq-to-canada-venezuela-vacuum-intensifies-indias-heavy-crude-search>
- The Hindu. (28 de julio de 2019). Surplus agri capacity of Latin America is useful to India's food security: former diplomat. *The Hindu*. <https://www.thehindu.com/news/national/andhra-pradesh/surplus-agri-capacity-of-latin-america-is-useful-to-indias-food-security-former-diplomat/article28733946.ece>
- Tongia, R. (19 de mayo de 2020). *How COVID-19 might impact India's renewable energy transition*. <https://www.weforum.org/agenda/2020/05/india-renewable-energy-transition-index-2020-covid-19-coronavirus-pandemic-lockdown-risk>

- Vardhana, H. (2017). Acuerdos megaregionales y nueva política industrial. En BID, *Latindia: El Futuro de la cooperación de India y América Latina* (pp. 34-47).
- Viscidi, L. & Espinasa, R. (2015). *Latin American Crude Oil Exports: The Battle for Market Share. Energy Working Paper*. <https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2015/06/Battle-for-Market-Share-Web-Version-6.1.2015.pdf>
- Viswanathan, R. (29 de junio de 2019). Latin America More Vital for Indian Exports Than Many Traditional Trading Partners. *The Wire*. <https://thewire.in/trade/latin-america-india-exports-trading-partners>
- Viswanathan, R. (14 de julio de 2020). India's exports to Latin America increased to 13.2 billion dollars in 2019-20, the highest in the last five years. *Financial express*. <https://www.financialexpress.com/economy/indias-exports-to-latin-america-increased-to-13-2-billion-dollars-in-2019-20-the-highest-in-the-last-five-years/2023524/>
- VTV. (31 de diciembre de 2020). *Venezuela e India ratifican alianza diplomática y de cooperación ante los retos del 2021*. <https://www.vtv.gob.ve/venezuela-india-ratifican-alianza-diplomatica-cooperacion-retos-2021/>
- Wardany, S. E., Smith, G. & Blas, J. (4 de enero de 2021). OPEC+Heads back Into Talks. *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-01-04/opec-wary-of-risks-to-oil-recovery-before-debate-on-output-hike>
- Zerpa, F. (30 de junio de 2020). Venezuelan Crude Output Falls for Sixth Month, Deepening Crisis. *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-06-30/venezuelan-crude-output-falls-for-sixth-month-deepening-crisis>

Capítulo 12

India-América Latina, relaciones diferenciadas y posibilidades para salir del ensimismamiento indio

Francisco Javier Haro Navejas
Raquel Isamara León



1. Introducción

En este capítulo se logra una aproximación al estudio de las relaciones entre India y América Latina. Para ello, como se señala en el título, se demuestra que la relación es diferenciada y limitada. Diferenciación y limitaciones no quieren decir ausencia de políticas, intereses y patrones de conducta definidos. Por el contrario, se considera que existen los tres componentes mencionados. Sin embargo, las acciones diferenciadas y los límites están dados por contextos internos y externos; así como, por intereses propios y ajenos. No menos importante, es el hecho de que los actores compiten por poder y recursos.

Además, se parte del supuesto de que India, al afianzar las relaciones político-diplomáticas en la región y penetrar en sus mercados, incrementará su poder global y saldrá del ensimismamiento planetario en el que a veces parece estar sumida. Este ensimismamiento le impide tener políticas multidimensionales en prácticamente todo el mundo, como sí las tiene China. En América Latina, el ensimismamiento se expresa, como en otras partes, en ausencia de una mayor variedad de políticas y falta de un ingreso decidido a los mercados locales. La situación es clara cuando se compara con la manera como los chinos inciden en la región latinoamericana.

Para lograr el objetivo planteado, el capítulo está dividido en varias secciones. En la segunda sección, se constatan los cambios contextuales que influyen e influirán en el futuro internacional de India: movilizaciones sociales, cambios domésticos en las formas de ejercer el poder y las transformaciones en el sistema. Al respecto, India y América Latina tienen historias similares, pero paralelas. Su lugar en el mercado mundial era estar supeditados a metrópolis como abastecedoras de materias primas. Y sus procesos históricos han oscilado entre intentos

de desarrollo económico basados en el fortalecimiento de los actores locales y la dependencia externa, tanto en capital como en tecnología.

Por otro lado, si bien India nunca se ha percibido como una economía sustentada en la exportación, si se encuentra entre las primeras diez economías exportadoras del mundo, pero, al igual que la mayoría de las grandes economías del mundo – con excepción de Estados Unidos, no tiene a ninguna economía latinoamericana como su principal socio comercial (ver Tabla 1). Los indios, en concordancia con la tendencia iniciada en los años noventa del siglo pasado, han buscado institucionalizar sus relaciones con los latinoamericanos en el ámbito comercial.

En la tercera sección, como parte de un proceso de acumulación de conocimiento para entender la ausencia histórica de motivaciones de India para interesarse en América Latina, se hace un recorrido por obras producidas por académicos indios durante el siglo XXI y publicadas, en su mayor parte, dentro de India. Este ejercicio abre la puerta, primero, para constatar el desinterés; segundo, para observar que lentamente ha cambiado la visión respecto a la región latinoamericana, sobre todo en aquellos que combinan academia y diplomacia. Esta sección no busca analizar o debatir lo que la academia india produce sobre las relaciones entre América Latina y su país. En esta parte de la investigación se constata el estado de este segmento del conocimiento entre los expertos indios. Así, se logra un acercamiento que sugiere e invita al diálogo entre pares de ambos lugares del planeta.

A continuación, para demostrar la afirmación sobre lo diferenciado y limitado del interés, se analiza quiénes son los principales socios comerciales indios globalmente. Para precisar y profundizar el análisis, se describe cuál es el sitio que ocupan diferentes economías latinoamericanas de acuerdo con sus intercambios con India, y la manera como se componen las transacciones. Posteriormente, se analiza la diferenciación a partir de algunos casos seleccionados: Venezuela, México, Brasil y Chile.

Finalmente, se analizan los sectores agrícola y automotriz, lo cual ofrece un panorama con mayor precisión respecto a la diferenciación y limitantes. El primer sector confirma la diferenciación, que es muy clara con Argentina; y permite observar algunos problemas que impiden la profundización de los intercambios comerciales, sobre todo por algunas políticas proteccionistas indias. De igual manera, el sector automotriz muestra, por lo menos, tres aspectos: diferenciación, gran integración y mayores limitantes debido a la gran competencia que existe entre diferentes marcas del mundo, no pocas de ellas con alianzas globales.

2. Los cambios en la sociedad y el sistema internacional: Contexto

Desde finales de la década de los ochenta del siglo pasado, el mundo ha cambiado de formas entrelazadas, pero también en no pocas líneas paralelas. En el nivel político, se han visto movilizaciones sociales cuestionando el *statu quo* de sus países y las relaciones de la población con los gobiernos centrales: Tiananmén en abril-junio de 1989, la Primavera Árabe en 2010-2012, los Chalecos Amarillos franceses de 2018, *Black Lives Matter* y protestas en Tailandia durante 2020, las protestas por deponer al presidente de Bielorrusia, Aleksandr Lukashenko, también en 2020, entre otras. En el caso de América Latina, destacan las diferentes etapas de las movilizaciones en Chile, ya sea en contra de la privatización de la educación (2006), o de la violencia sobre las mujeres, y en favor del cambio de constitución (2019-2020). Además, los sistemas políticos se han debilitado por la aparición de nuevos actores. Sin ser iguales entre ellos, muchos políticos que han ascendido al poder provienen de las periferias de los partidos tradicionales. Los casos destacados son Brasil, Estados Unidos y México, pero no los únicos.

A nivel institucional, las burocracias de los organismos internacionales intergubernamentales buscan la manera de evitar que estos desaparezcan y sean incapaces de enfrentar los nuevos retos. Al respecto, destacan la propia apatía de algunos de sus miembros o el franco boicot a sus actividades, como el caso de Estados Unidos respecto a la Organización de las Naciones Unidas. Durante su administración, Donald Trump se embarcó en una aventura que pretendía replantear el papel de Estados Unidos en el mundo alejándose de los esfuerzos multilaterales, como el Acuerdo de París y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, y replanteando las relaciones con sus aliados europeos y asiáticos, sobre todo en lo militar y comercial. En este último aspecto destaca el trato favorable dado a Corea del Norte; así como la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América Latina (NAFTA), que el mandatario estadounidense veía como desventajoso para su economía. Asimismo, el principal cambio tomó forma alrededor de las disputas sobre comercio, tecnología e inversión con China. Estas acciones buscaban cambiar las formas y los objetivos de la relación bilateral que Trump consideraba injusta, pero solo han acelerado los pasos chinos en el camino a convertirse en una potencia global.

De igual forma, en algunos países el líder de la elite dominante tiene incentivos para cambiar las reglas del juego sobre la permanencia en el poder, algo evidente en Rusia y China. Estos países parecen ser los únicos con aspiraciones y posibilidades de expandirse espacialmente, al igual que Israel. Con amplias similitudes, India y China han optado por una mayor centralización del poder sobre la base de la mayor opresión de un grupo considerado minoritario. En ambos casos, los grupos sociales que concentran este tipo de política de los gobiernos centrales pertenecen culturalmente al islam.

En este orden, India, comparada con Rusia y China, se ve ensimismada a nivel global. No se desplaza en el tablero como lo hacen dichas potencias. La alientan las disputas con los chinos y varias veces es empujada por Estados Unidos para conformar una alianza regional en contra de China, con el apoyo de Japón y Australia, para formar la agrupación informal conocida como el Diálogo Cuadrilateral de Seguridad (Quad, por sus siglas en inglés). América Latina, además de un espacio para competir con China, podría representar para India la posibilidad de encumbrarse como un poder global y tener mayor participación en otros mercados.

A nivel sistémico, de lo cual todo lo anterior forma parte, se ha denominado como una irrupción injustificada e imprudente a las actuales políticas estadounidenses (Haass, 2020). Mientras que para los chinos se trata de una relocalización de actores y narrativas alrededor de la política global denominada *Un cinturón y un camino*; donde se reconstruye un discurso sobre el pasado y se crea un futuro en el cual China pretende ser un poder cooperativo. India, a la par de sus políticas internas en contra de los musulmanes e internacionales respecto a Pakistán, busca convertirse en una potencia global. Y pese a que los poderes construyen alianzas, India podría buscar, circunstancialmente sobre la base de su fuerza y prestigio acumulados desde la independencia, una autonomía estratégica (Menon, 2020). Para ello, busca incrementar sus intercambios de mercancías con el mundo, abrir más representaciones comerciales, y aumentar los estudios del *Indian Council of World Affairs*, entre otros tópicos.

Las potencias globales, en ascenso o no, están en búsqueda de crear sus propias zonas de influencia. Esto garantiza intervención para mantener-incrementar su poder, además de lograr un mayor acceso a mercancías, consumidores y áreas de inversión. Pese a que históricamente, la mayor parte del siglo XX, América Latina ha sido una zona dominada por el poder norteamericano, otros poderes no han dejado de tener influencia limitada en ella, como Alemania, Francia, Gran Bretaña, Japón y la extinta Unión Soviética. Por supuesto, no se debe dejar fuera a Corea del Sur y España, cada una con sus propias particularidades, espacios y momentos. Los objetivos han sido diferentes. Salvo en contadas ocasiones —Alemania en el contexto de la Primera Guerra Mundial y los soviéticos durante la Guerra Fría—, no se ha intentado cambiar el *statu quo* en América Latina. Los británicos se han limitado a defender los vestigios del espacio imperial, como aconteció en las Malvinas entre abril y junio de 1982. Francia, en 1981, intentó influir en América Central y firmó el *Comunicado Franco Mexicano sobre El Salvador*. La influencia de los japoneses es amplia en México, Perú y Brasil, pero no sólo en estos países. Destaca la influencia de este país asiático en toda la región latinoamericana, en lo económico, particularmente mediante la industria automotriz, así como a través de la migración, la influencia cultural y la ayuda oficial para el desarrollo.

Pese a que los procesos de globalización financiera y tecnológica se aceleraron a partir de los años noventa del siglo pasado, en términos comerciales los bloques e intercambios regionales se fortalecieron. Al mismo tiempo, ha sucedido un doble fenómeno: muchas economías han mantenido los lazos con sus antiguas metrópolis y otras intentan la diversificación. A lo cual se debe agregar el caso de Estados Unidos, como la economía que mantiene relaciones comerciales con prácticamente todo el planeta, y la conversión de China en una maquiladora global y potencia tecnológica.

3. Las atracciones relativas latinoamericanas: Los expertos indios

En este contexto, América Latina tiene algunos atractivos. Muy pocos, de acuerdo con expertos en políticas internacionales indias. Donde más se nota la poca presencia latinoamericana es en una de las obras más completas de la bibliografía india sobre relaciones internacionales: *Indian Foreign Policy. Challenges and Opportunities*, 57 trabajos en 1.149 páginas (Foreign Service Institute, 2007). Fue hecha con recursos del Estado, sobre todo los humanos. En el libro se cubren casi todos los aspectos, desde lo identitario hasta lo multilateral, pasando por la agenda de las grandes preocupaciones estatales: bilateral, cultural y económico. En la larga lista de relaciones bilaterales, además de Estados Unidos, solo aparecen dos países americanos más, Canadá y Brasil. En el trabajo sobre las relaciones India-Brasil aparece toda la agenda bilateral (Puri, 2007): agronegocios, comercio, energía, inversión infraestructura, entre otros.

Una revisión parcial de la bibliografía relevante sobre política exterior india de este siglo permite constatar la irrelevancia latinoamericana. Existe una mención casi incidental a Latinoamérica (Shukla, 2007), cuando se señala que el fin de la Guerra Fría, la desintegración soviética y los procesos exitosos de integración, entre ellos los latinoamericanos, debilitaron la relevancia del Movimiento de los No Alineados. De igual forma, en un texto con por lo menos seis ediciones (Khann, 2007), se explican aspectos conceptuales, principales temas bilaterales—Bangladesh, China, Nepal, Pakistán, Sri Lanka, asuntos multilaterales—energía nuclear y Naciones Unidas, así como, Unión Soviética-Rusia y Estados Unidos. En este documento, los países latinoamericanos están ausentes.

Otra obra (Nautiyal, 2008), con 24 autores diferentes y que pretende analizar las perspectivas, tiene un par de menciones muy generales sobre la región: los desplazados y refugiados. Solo un texto (Mishra, 2008), hace mención a la necesidad de fortalecer las relaciones bilaterales con los gobiernos de África y América Latina.

Incluso una de las obras más completas (Pant, 2009), con trabajos de 13 autores diferentes, dedica la última parte a las políticas regionales indias. Pero solo considera el vínculo de India con el sur de Asia, Asia del Oeste, Asia Central y el Este de Asia. Por supuesto, hay capítulos sobre China, Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea. Las preocupaciones de India son energía nuclear y seguridad, además de temas relativamente nuevos, como lo ambiental. También les preocupa la migración, sobre todo por las remesas y su impacto en la economía local. La Organización Mundial Comercio (OMC) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU) son centrales. África, sorprendentemente no es importante, aunque debería estar al nivel de las grandes preocupaciones, sobre todo el sur de dicho continente. Si bien México fue relevante en los años cincuenta y sesenta, luego su lugar fue ocupado por Brasil, mientras que el continente africano aparece, como en otras obras, de forma marginal (Yadav & Baghel, 2009).

Con el tiempo han cambiado las percepciones y acciones respecto a América Latina. Sobre todo, las de aquellos que combinan la academia con la diplomacia (Tharoor, 2012), desde donde se dice que no ha habido negligencia respecto a esta región del mundo. Bajo esta perspectiva, la relación dejaría atrás la retórica de la cooperación Sur-Sur del pasado para permitir que los sectores privados de ambas regiones sean la fuerza que impulse un mayor vínculo.

4. La búsqueda india de mercados: El mundo y América Latina

Pese a vulnerabilidades que pudieran presentarse de manera sectorial, la economía de India no depende comercialmente de ninguna otra. La Tabla 1 muestra que su principal sociedad comercial es con Estados Unidos, y los intercambios con dicho país son apenas 16,8% del comercio mundial indio. El resto se distribuye entre nueve socios comerciales. Estos socios pueden dividirse en las siguientes categorías: 1) Estados Unidos, la hegemonía de la segunda posguerra; 2) Emiratos Árabes Unidos, una economía cercana, apenas a 2.313 kilómetros de distancia, que le permitió encontrar salida a productos y fuerza de trabajo a cambio de remesas; 3) China, con ventajas en manufacturas y tecnologías; 4) Hong Kong, reflejo del ascendente mundo chino; 5) países europeos, Reino Unido, Países Bajos y Alemania, viejos poderes coloniales con fuertes vínculos con India; y 6) socios regionales, donde sobresalen Bangladesh y Nepal.

Tabla 1. India y sus principales socios comerciales (2019),
en millones de dólares y porcentaje

País	USD MM	%
Estados Unidos	54,2	16,8
Emiratos Árabes Unidos	29,7	9,2
China	17	5,3
Hong Kong	11,5	3,3
Singapur	10,7	3,3
Reino Unido	8,82	3,3
Países Bajos	8,75	2,7
Alemania	8,6	2,7
Bangladesh	8,3	2,6
Nepal	7	2,2

Nota: World's Top Exports (2020).

No obstante, los diez principales socios no tienen los mismos resultados en la relación comercial con India. En términos de déficit comercial, dentro del principal grupo de países, solo destaca China. Además, India mantiene déficit comercial con Suiza, Australia, los países del Oeste y del este de Asia. Del Oeste Asiático: Arabia Saudita, Iraq, Qatar y Kuwait. Del Este: Corea del Sur, Indonesia y Japón. Mientras que acumula superávits comerciales con Estados Unidos, lo cual es una tendencia para los estadounidenses; países europeos: Países Bajos, España, Turquía y Reino Unido; y con economías asiáticas: Bangladés, Nepal y Sri Lanka. Además, exporta más de lo que importa desde Israel y Kenia (World's Top Exports, 2020). La gran ausencia es Rusia, situación que se explica por el interés de India por permanecer no alineada y por las propias orientaciones rusas. Este país se encuentra en el lugar 25 de los principales socios comerciales de India.

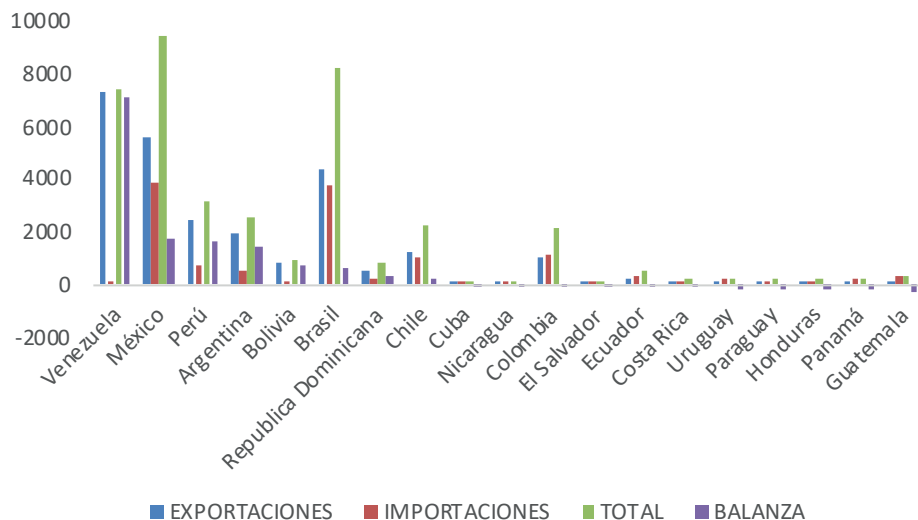
En el ámbito gubernamental, lo que ha llamado la atención a India respecto a América Latina ha sido la apertura de sus mercados, la reducción de sus tarifas, al mismo tiempo que los procesos de privatización (Department of Commerce,

s/f). De acuerdo con la versión oficial, los países de la región latinoamericana han permitido que los indios reorganicen sus capacidades exportadoras, tengan acceso a importaciones baratas, e incrementen sus ventajas de hacer negocios.

El Ministerio de Asuntos Exteriores de India enfatiza que los intercambios con los países latinoamericanos llegaron, en 2019, a los 40 mil millones de dólares estadounidenses (Ministry of External Affairs, 2020). Los indios han buscado fortalecer las relaciones en América Latina a nivel institucional, por lo cual se llevó a cabo la primera reunión de primeros ministros del Caribe con India. Además, han buscado que la comunidad de emigrantes sea más participativa en los países de acogida y se conviertan en una herramienta clave para la profundización de las relaciones. Cónsono con lo anterior, han participado en eventos como la Feria del Turismo en Buenos Aires, en octubre de 2019, así como en diferentes eventos culturales y de negocios.

Sin embargo, como se ha destacado en las secciones previas, en la lista de los principales socios comerciales no hay ningún país latinoamericano. De acuerdo con fuentes gubernamentales indias (Department of Commerce, 2020), México está en el lugar 28, seguido de Brasil en el 31, Venezuela en el 33, y Argentina se encuentra hasta el puesto 42. Y aunque este orden se suele seguir y mencionar al momento de enlistar los socios latinoamericanos de India, existen otras posibilidades. Por ejemplo, al ordenar los países por resultados de balanza comercial (ver Figura 1), se destaca la ganancia de India frente a Venezuela, México, Perú, Argentina, Bolivia, Brasil, República Dominicana y Chile; Mientras que los países con los cuales tiene un déficit relativamente mayor son Guatemala, Panamá, Honduras, Paraguay y Uruguay. Esto da un panorama diferente de la relación entre la economía india y América Latina.

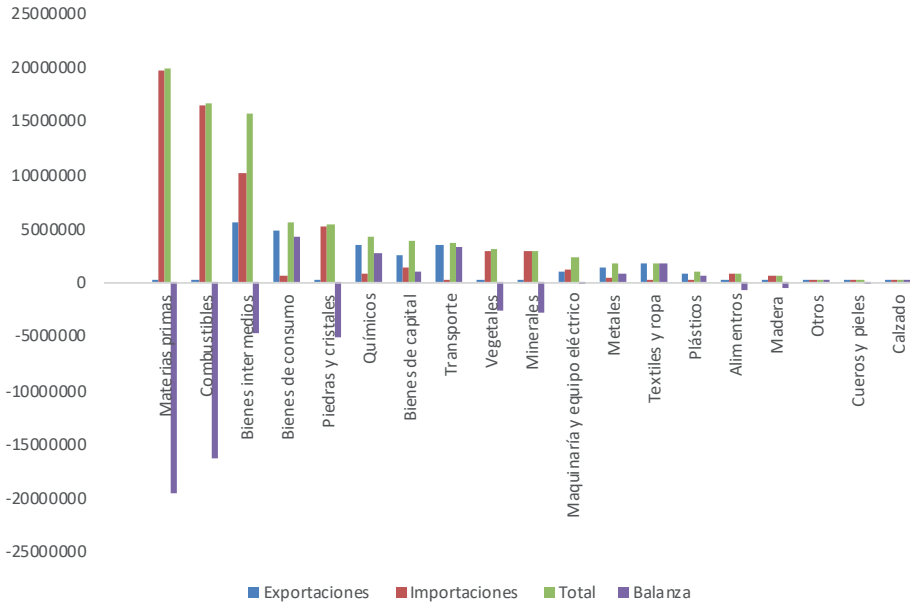
Figura 1. India y América Latina: balanza comercial (2018-2019), en millones de dólares



Nota: Viswanathan (2019).

Dentro del análisis por productos, destaca que las principales importaciones indias desde Latinoamérica son: materias primas, combustibles, bienes intermedios y de consumo, textiles y ropa, así como por vegetales. Además, también están bienes intermedios y alimentos, entre otros (Figura 2). Los intercambios no son de alto valor agregado y son relativamente numerosos, lo cual muestra una diversificación, pero también se observa que, pese al déficit, el beneficio para India radica en la posibilidad de acceder a mercados de productos que le sirven para su crecimiento —combustibles—, y para beneficio del consumidor —ropa y calzado—.

Figura 2. India y América Latina: intercambios comerciales (2018), en miles de dólares

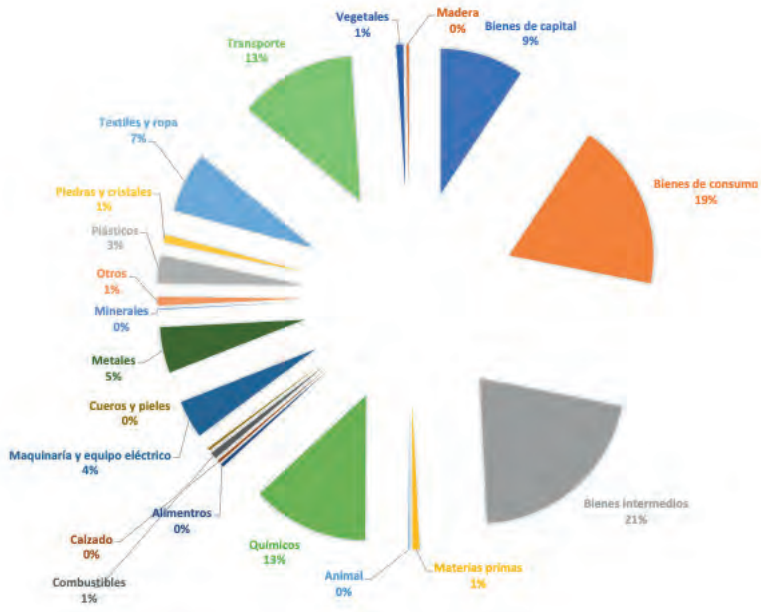


Nota: WITS (2020).

En cuanto a porcentaje de cuota de mercado de las exportaciones indias hacia América Latina, las principales son, de mayor a menor, bienes intermedios y de consumo, transporte, químicos, bienes de capital, textiles, ropa, metales, así como maquinaria y equipo electrónico. Respecto a lo que importa India desde las economías latinoamericanas, los principales productos son: materias primas, combustibles, bienes intermedios, piedras y cristales, vegetales, minerales, bienes de capital, maquinaria y equipo electrónico, químicos, alimentos y bienes de consumo.

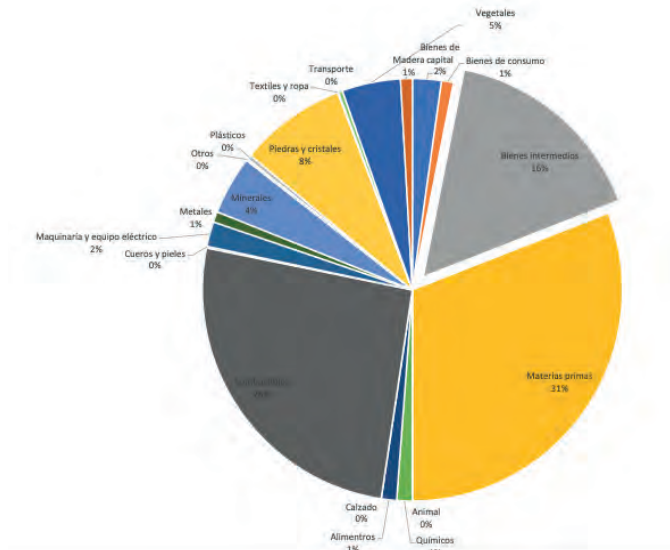
Estas dos decenas de productos en cada aspecto, exportación e importación, muestra que no hay concentración ni dependencia. Sin embargo, si destacan, por un lado, bienes intermedios y de consumo, así como transporte y químicos; mientras que, por otro lado, sobresalen materias primas, combustibles e intermedios. Los porcentajes del resto de los productos intercambiados son reducidos. De hecho, en las figuras aparecen como cercanos a cero (ver figuras 3 y 4).

Figura 3. India y América Latina: exportaciones (2018)



Nota: WITS (2020).

Figura 4. India y América Latina: Importaciones (2018)



Nota: WITS (2020).

En la sección anterior se enfatizó en la importancia de la región como suministradora del *commodity* clave para el proceso de industrialización india: el petróleo. De igual manera, se puntualiza en la importancia del sector minero.

Entre 2008 y 2017 (Ríos, 2020), la inversión india en América Latina, en términos porcentuales, ha sido de la siguiente manera: Brasil (42%), Chile (22,1%), México (14,9%), Uruguay (6%), Guyana (4,1%), Bolivia (3%), Perú (2,8%) y Venezuela (2,2%). En varios países se dispersa el 2,9% de dicha inversión. Lo que resalta, antes que nada, es que los intercambios comerciales y la inversión no se reflejan como un espejo.

La pandemia del coronavirus (COVID-19) llevó a una reducción en el consumo de petróleo, sobre todo el proveniente de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Lo cual ya estaba precedido por una búsqueda de fuentes diversas de energía. El crudo se ha buscado en diferentes lugares, Estados Unidos y América Latina incluidas. Sin embargo, para India, el principal proveedor sigue siendo Irak, seguido de Arabia Saudita. El único cambio considerable es que en los últimos meses Irán dejó de vender su crudo debido a las sanciones de Estados Unidos, y su lugar lo ocupó Emiratos Árabes Unidos (Verma & Maguire, 2020).

5. India y América Latina: Casos que muestran la diferenciación

Para entender la incidencia diferenciada de India en América Latina, a continuación, se abordan las formas como se relaciona el país asiático con algunas economías latinoamericanas.

Venezuela

Ambos gobiernos establecieron sus relaciones desde octubre de 1959. El formato en el cual presentan su informe los diplomáticos indios en Venezuela, como es de esperar, es el mismo que respecto a otros países (Embajada de la India en Venezuela, 2020). No es profusa en información, pero la embajada enfatiza las visitas recíprocas, sobre todo la de Hugo Chávez, expresidente venezolano, la firma de acuerdos e incluso reuniones como las del grupo de países No Alineados. Desde esta perspectiva, la relación es intensa.

Los indios exportan a Venezuela combustibles y aceites minerales, sustancias bituminosas, productos farmacéuticos, algodón, reactores nucleares, calderas, maquinaria y aparatos mecánicos, maquinaria y equipos eléctricos, reproductores de sonido, televisiones, ropa, entre otros. En cuanto a los productos que importan desde Venezuela, destacan combustibles y aceites minerales, sustancias bitumi-

nosas, ceras minerales, hierro y acero, aluminio, vegetales comestibles, así como productos químicos y alimentos.

La mayor importancia de esta relación comercial y de inversión se da al campo del petróleo, donde ha sido complicado por el incumplimiento de pagos de la parte venezolana, sobre todo en el proyecto San Cristóbal realizado por la Petrolera Indovenezolana, formada por la ONGC Videsh Limited (OVL) y la Corporación Venezolana del Petróleo (CVP), subsidiaria de Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA). Los indios contarían con el 40% de participación gracias a su inversión de 200 millones de dólares, que en realidad podrían ser 300 millones de dólares. Los empresarios indios en algún momento se quejaron de que les adeudaban 400 millones de dólares (Verma, 2018).

Existen otros dos proyectos importantes. Uno es el conformado por OVL, la Indian Oil Corporation (IOC), la Oil India Limited (OIL), la española Repsol, y la malaya Petronas desarrollarían un proyecto en la Faja Petrolífera del Orinoco. El otro es el de Reliance Industries Limited (RIL) que cuenta con un contrato por 15 años de suministro de crudo por parte de PDVSA.

Mientras que los flujos migratorios, incluidos el de personas indocumentadas, es mayor en México que en Venezuela. El informe presentado por los diplomáticos indios en Caracas muestra mayores intercambios culturales. Entre ellos destaca la existencia de grupos espirituales, de yoga, la Cátedra Libre India Siglo XXI en la Universidad de Los Andes, un centro de tecnología, la publicación de libros, promoción de comida vegetariana, y muchos otros intercambios culturales.

México

Las relaciones de India y México, por razones del colonialismo británico, no son las más añejas. No obstante, desde los años cincuenta del siglo pasado se han fortalecido, debido al Movimiento de Países No Alineados y pretendidas similitudes históricas que han impulsado la cooperación agrícola. Las relaciones diplomáticas bilaterales se establecieron en 1950, y en 1952 llegó a India el primer embajador mexicano, Emilio Portes Gil, expresidente de México. Históricamente, la mayor fluidez de la relación se logró entre 1962 y 1968, lapso en el cual el representante diplomático fue Octavio Paz.

El gobierno indio (Embajada de la India en México y Belice, 2014) destaca en la relación los siguientes aspectos: política, economía y comercio, así como la cooperación que él define como funcional. Señala la ausencia de conflicto, el trabajo común en la ONU y en grupos como G77, G15 y G6, además de las visitas mutuas de altos funcionarios.

Mientras que, en lo comercial, los intercambios pudieran ser de mayor intensidad. De acuerdo con la embajada india, sus exportaciones a partir de 2012 eran menores a sus importaciones. Venden, entre otros, productos químicos orgánicos, vehículos y autopartes, maquinaria eléctrica y equipo, combustibles minerales y petróleo. E importan, principalmente, petróleo, minerales, productos eléctricos y maquinaria, productos químicos orgánicos, hierro y acero. En materia de inversión, afirman que todas las grandes empresas indias están presentes en México.

En cuanto a la denominada cooperación funcional, ambos gobiernos han firmado acuerdos para la promoción y protección de inversiones, evitar doble tributación, de extradición, asistencia administrativa, además de los acuerdos existentes en materia de aduanas y servicios aéreos, entre otros. Finalmente, la cooperación cultural y académica ha crecido mediante la puesta en práctica de becas e intercambios.

Chile

Al igual que en otros casos, la diplomacia india en Chile presenta su información en inglés desde el ministerio correspondiente (Embassy of India, Santiago, 2019). El interés chileno en India ha sido profundo, desde el reconocimiento a la nueva república en 1947 y con la presencia de Juan Marín, quien a la postre fue el Encargado de Negocios con Carta de Gabinete desde 1956. Otro escritor, Miguel Serrano, fue el primer embajador chileno en India a partir de 1956 (Ministerio de Relaciones Exteriores, s/f).

La relación indo-chilena tiene solidez institucional. Por ejemplo, en 2005 se firmó un acuerdo marco como escalón para alcanzar un Acuerdo Comercial Preferencial, el cual se firmó en 2006. Mediante este acuerdo, Chile otorga entre 10% y 100% a 296 líneas tarifarias en el nivel ocho del sistema armonizado. Mientras que India aceptó hacerlo con 178 líneas (Department of Commerce, s/f). De igual forma, han celebrado rondas para negociar asuntos comerciales y de política exterior, celebrando por lo menos seis rondas de consultas en materia de asunto diplomáticos.

Además de un sinnúmero de memorandos de entendimiento firmados, tienen una Comisión Conjunta de Alto Nivel, y acuerdos de cooperación económica. Chile es signatario del *International Solar Alliance Framework Agreement*, además de que han renovado acuerdos en materia de minería, e India ha recibido el apoyo chileno en su búsqueda de un asiento permanente en el Consejo de Seguridad (CS) de la ONU.

Las exportaciones a Chile, pese a las dificultades asociadas con el impuesto al diésel, los diplomáticos resaltan el alto valor agregado de algunos productos indios, como los vehículos y motores. Mientras que las importaciones indias desde Chile se concentran en cobres, químicos y frutas. Los inversionistas indios han comprado algunas empresas, pero también se han asociado a los locales. Sobre-sale que los chilenos participan con sus inversiones en el sector financiero indio.

6. El reto del sector agrícola en las relaciones bilaterales

Dentro de las características de India se encuentra su población. Según datos de *The World Factbook* (CIA, 2020), la estimación es de 1.326.093.247 personas para 2020, continuando como el segundo país más poblado del mundo, después de China. Por ello, el sector agrícola es vital para su economía, debido a que la narrativa de la producción de alimentos en este país ha estado marcada por varios momentos de cambios, que desde la segunda parte del siglo XX han marcado el contexto actual del sector. Este proceso se divide en una serie de fases:

El crecimiento agrícola, determinado por la tasa de crecimiento anual del producto interno neto, aumentó de 1,9 por ciento por año antes del periodo de la Revolución Verde (1950-1951 a 1966-1967) a 2,3 por ciento durante la primera fase de la revolución verde (1966-1967 a 1980-1981), y a 3,1 por ciento durante la segunda fase (1980-1981 a 2000-2001) [...] La participación de las exportaciones agrícolas en las exportaciones totales del país descendió de 44 por ciento en los comienzos de los años sesenta a alrededor del 14 por ciento al final de los años noventa. (FAO, 2004)

La categorización de India como una economía emergente y el protagonismo de la manufactura dentro de las actividades económicas ha llevado a que la agricultura pasará de representar el 50% del PIB en la década de 1950 al 15,4% en 2015-2016 (Deshpande, 2017). El contexto de la última década de la agricultura en India se caracteriza por un evidente apoyo gubernamental, que ha desatado una abundante producción de alimentos.

No obstante, los años recientes han complicado el escenario agrícola indio, ya que los ajustes económicos en términos de precios y costos han llevado a un desajuste a nivel interno, y en exportación, ante la caída de los precios internacionales en 2018. Situación que conllevó a una serie de manifestaciones al interior de India (Jadhav & Bhardwaj, 2018). Estos desajustes en la dinámica agrícola han dado lugar a tres reformas en este sector (ICEX, 2020):

1) The Farmers Produce Trade and Commerce (Promotion and Facilitation) Bill, 2020 (FPTC), que descentraliza el poder del Comité de Mercado de Productos Agrícolas.

2) The Farmers (Empowerment and Protection) Agreement on Price Assurance and Farm Services Bill, 2020 (FAPAFS), mediante el cual se permite la agricultura por contrato.

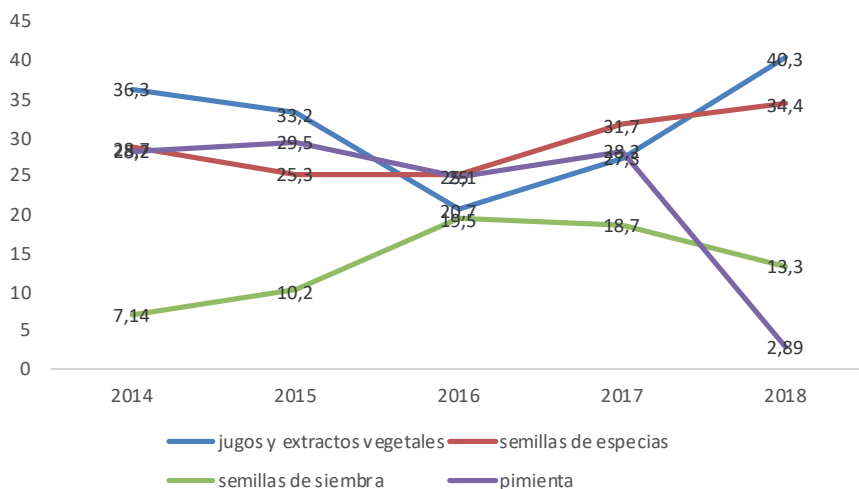
3) The Essential Commodities (Amendment) Bill, 2020 (ECA), ley modificada con el objetivo de atraer inversiones y elimina de la lista de productos básicos a cereales, legumbres, semillas oleaginosas, aceites comestibles, cebolla y papas.

Cabe mencionar que parte de estos cambios en la legislación son parte del efecto político que el tema de la agricultura ha generado, ya que el campo fue uno de los sectores que más apoyó al actual gobierno de Narendra Modi. Por lo tanto, los desajustes en los precios conllevaron a un desafío en la legitimidad del primer ministro.

A nivel comercio exterior, el arroz se coloca como el quinto producto más importante dentro de la oferta exportable del país. Para 2018, este producto permitió que India fuera el primer exportador de arroz en todo el mundo, con un volumen de 7,47 mil millones de dólares (Observatorio de Complejidad Económica - OEC, 2019). De manera conjunta, los productos de agroexportación en dicho año representaron 17,3 mil millones de dólares, correspondiendo el arroz al 43,1%, jugos y extractos vegetales 5,99%, nueces 4,92%, té 4,66% y pimienta 4,55%. Mientras que las importaciones del sector tuvieron un valor de 6,14 mil millones de dólares. En este rubro, las principales importaciones de India son nueces, coco y legumbres (OEC, 2019). En el contexto general del comercio indio, y del análisis de los casos, como el arroz y otros productos, se confirma que el destino de las exportaciones indias no necesariamente es América Latina. En este sector productivo, los principales socios comerciales de India son países de Medio Oriente y África.

En el caso del suministro a las economías latinoamericanas, son otros productos los que determinan la relación. Entre ellos destacan: jugos y extractos vegetales, semillas de especias, semillas de siembra y pimienta. La figura 5 muestra la evolución de cada uno de estos productos de 2014 a 2018, como puede identificarse, los jugos y extractos vegetales son las mercancías más constantes en la región, junto con semillas de especias. En la dinámica comercial se identifican otros productos, pero no muestran una continuidad a lo largo de los años, entre estos bienes se identifica: café, vegetales deshidratados, nueces y semillas aceitosas.

Figura 5. Agroexportación India-América Latina (2014-2018), millones de dólares



Nota: Elaboración propia con base en OEC (2019).

Respecto a los datos más recientes, en 2018 el monto de exportaciones de India hacia la región latinoamericana fue de 14,47 mil millones de dólares, de los cuales solo 144,55 millones de dólares correspondieron a la agroexportación. De manera evolutiva, entre 2014 y 2018, la agroexportación se ha contraído 4,54% (OEC, 2019).

Por otro lado, la oferta exportable latinoamericana hacia India se encuentra limitada, siendo los productos más representativos: cocos, nueces, verduras deshidratadas, frutas tropicales y manzanas. La tabla 2 muestra dichos productos, sus montos y principales países con los que hay comercio. Como se visualiza, los montos son reservados a comparación de la importación de productos agrícolas de India. Al mismo tiempo, se visualiza un mayor dinamismo con los países sudamericanos.

Tabla 2. Agro oferta exportable latinoamericana a India (2018)

Producto	Monto	Países
Manzanas y peras	48,9 millones de dólares	Chile, Brasil y Argentina
Verduras deshidratadas	45 millones de dólares	Brasil, Argentina y México
Nueces	24,8 millones de dólares	Chile
Coco	555 mil dólares	Perú, El Salvador, Brasil, Venezuela
Frutas tropicales	282 mil dólares	Perú

Nota: Elaboración propia con base en OEC (2019).

No obstante, en esta vinculación hay un momento particular entre India y Argentina. Entre 2009 y 2010, la exportación de soya argentina logró triplicarse de 606 millones de dólares a 1,8 mil millones de dólares, debido a la caída de la demanda china a este país. Esta situación marcó un antes y un después en la narrativa de agroexportación entre un país latinoamericano e India, ya que el resultado de este volumen comercial fue la firma del memorando de entendimiento sobre cooperación agrícola entre ambas economías. Esto ha desencadenado un proceso evolutivo en términos de acuerdos y cooperación, en donde el acuerdo más reciente fue firmado en 2019, cuyo objetivo es cooperar en temas como biotecnología, mejoramiento genético, clonación, sistemas de monitoreo de la actividad ictícola y producción vitivinícola (Presidencia Argentina, 2019).

El tema de la exportación se vuelve un aspecto delicado, ya que India posee una política de anti transgénicos, lo que conlleva una limitación a la importación de soya. Ante esto, India solo importa aceite de soya crudo de Argentina y Brasil. Para 2018, el 45% de las exportaciones argentinas de aceite de soya tuvo como destino India. Del total de las importaciones indias de aceite de soya, América Latina representa la principal región, destacando: Argentina (58,6%), Brasil (23,4%) y Paraguay (9,96%) (OEC, 2019).

De acuerdo con el Banco de Exportaciones e Importaciones de India y el Banco Interamericano de Desarrollo (2017), la relación agrícola entre ambas regiones tiene dos retos asociados con altos aranceles y medidas proteccionistas. El primero corresponde a los altos aranceles que enfrentan los productos latinoamericanos en el sector agrícola, ya que dos tercios de estos cuentan con arance-

les arriba del 30%, además, existe incertidumbre ante la alta frecuencia de tasas no *ad-valorem*. Y el segundo, es resultado de la dinámica de agroexportación entre estas regiones, que se encuentra restringida principalmente por las medidas proteccionistas del gobierno indio. En este orden, las reformas y la vulnerabilidad que presenta el campo indio, permiten asegurar que este sector seguirá siendo un tema dentro de la relación comercial de ambas regiones. Al mismo tiempo, el sector de agroexportación latinoamericano continuará intensificándose con otros socios como China y Estados Unidos.

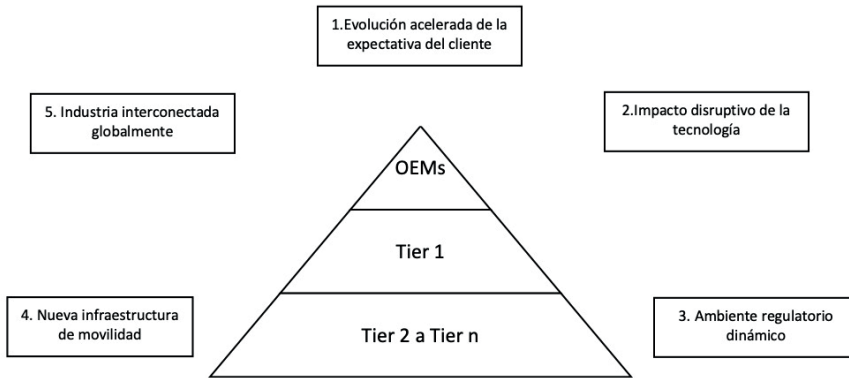
7. Sector automotor

En términos de manufactura, el gobierno de Modi ha apostado a la campaña de *Make in India*, como el eje de su política comercial. Esta tiene como propósitos facilitar la inversión, fomentar la innovación, mejorar el desarrollo de habilidades, proteger la propiedad intelectual y construir la mejor infraestructura de fabricación de su clase en la India. El gobierno identificó 25 sectores estratégicos, donde el automotor, la aviación, las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), las farmacéuticas y el turismo, son ejes de este proyecto (Vision IAS, 2016).

Uno de los sectores en los que ambas regiones han demostrado competitividad es el automotor. La experiencia de inversión de las grandes multinacionales que controlan el sector, y el posicionamiento de la empresa india *Tata Motors*, generan un punto de encuentro en la relación de India y América Latina.

El sector automotor representa el 7,1% del Producto Interno Bruto (PIB) y, según el Plan de Misión Automotriz (AMP) 2016-2026, se proyecta una contribución del 12% (PWC, 2019). Estos datos se refuerzan a través de cinco mega tendencias dentro del sector en India. La figura 6 muestra la estructura del sector automotor indio, donde se identifican estas mega tendencias que son: 1) evolución acelerada de la expectativa del cliente, 2) impacto disruptivo de la tecnología, 3) ambiente regulatorio dinámico, 4) nueva infraestructura de movilidad, y 5) industria interconectada globalmente. Es importante señalar que esta mejora de la infraestructura y la búsqueda de competitividad parten de la campaña *Make in India*. De igual manera, estas cinco mega tendencias representan una modernización ante el protagonismo del sector en la economía india, muestran la necesidad de insertar al sector dentro de la industria 4.0, y así estar a la vanguardia junto con las grandes compañías automotrices como Toyota y Grupo Volkswagen.

Figura 6. Cinco mega tendencias dentro del sector automotor de India



Nota: PWC (2019).

La vinculación automotriz India-América Latina comienza a ser representativa a partir de 2015. Ante la caída de las exportaciones con destino al continente africano, el mercado latinoamericano adquirió mayor importancia, logrando acumular el 25% de las exportaciones indias en este sector (Mukherjee, 2016). A partir de esto, la relación comenzó a evolucionar, para 2018 el sector automotor representó 22,6 mil millones de dólares a la exportación y 15,6 mil millones de dólares a la importación. Con respecto a la exportación y los carros, México es el principal receptor con el 18,2%, seguido de Estados Unidos 16% y Sudáfrica 8,75%. En este producto, América Latina acumula el 25% de las exportaciones indias, en donde México lidera la captación, seguido de Chile 3,67% y Perú 1,84%. A la importación india, las autopartes son el producto más importante, del cual, el 50% proviene de Asia Pacífico, mientras que, con respecto a América Latina, México representa el 2,38% y el resto de la región alcanza un 0,6% del total de la importación (OEC, 2019).

En relación con el sector automotor en América Latina, se identifican dos núcleos claves de producción automotriz resultados de acuerdos comerciales, estos son: América del Norte, en donde México se ha convertido en un receptor clave de Inversión Extranjera Directa; y el Mercado Común del Sur (Mercosur), en donde Brasil y Argentina son los protagonistas (Ramírez, Haro & León, 2016). A partir del 2010, el sector automotor comenzó a experimentar un incremento debido a la demanda interna. Para este año, México y Brasil concentraban más del 90% de la producción (BBVA, 2010). En 2018 se percibió un segundo incremento

de la producción del sector en la región, provocada por la recuperación de la economía brasileña y chilena. En este año, México se consolidó como el principal exportador y segundo mercado, mientras que Brasil se convirtió en el principal mercado y segundo exportador. El resultado se resume en un incremento regional del 4,9% (JATO, 2018).

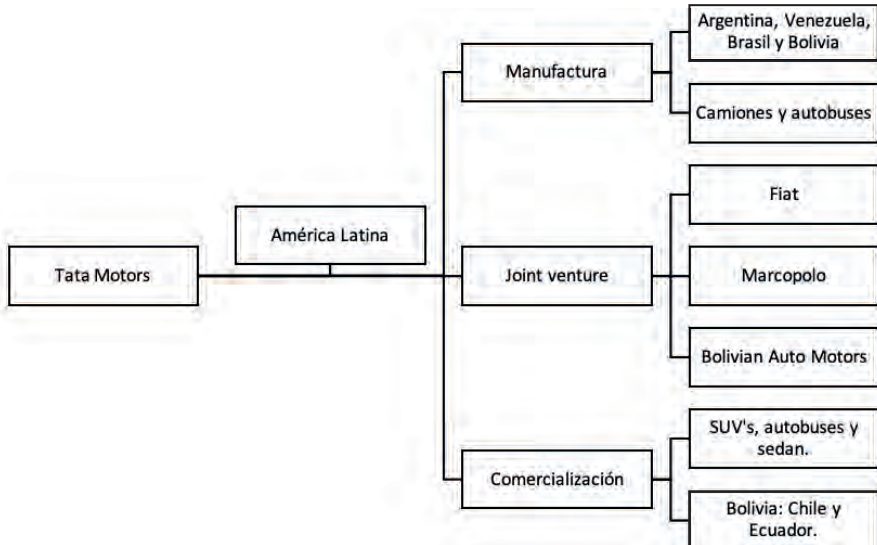
En el vínculo entre América Latina e India, desde el primer incremento de la producción regional automotriz, este país asiático se perfiló como un posible socio con potencial en la región. A principios de siglo, la inversión india en América Latina se centró en TIC, productos farmacéuticos, agroquímicos, minería, energía y manufactura. No obstante, el sector automotor indio se ha colocado en Latinoamérica a través de sus empresas: Mahindra en Brasil, y Tata Motors, Maruti-Suzuki y Hero MotoCorp, en Colombia (Malamud & García, 2014).

Con respecto a *Tata Motors*, la empresa cuenta con una serie de proyectos en la región. No obstante, la historia de la empresa en Latinoamérica se inicia con una primera fase de comercialización en 2009. De manera general, se puede dividir la presencia de esta empresa india en tres tipos: a) manufactura, b) *joint venture* y c) comercialización. La figura 7 muestra estas relaciones de Tata Motors con América Latina. En la región, la empresa ha dado continuidad a la estrategia implementada en otras partes del mundo, como África y el sureste asiático. Tata Motors ha logrado generar una dinámica de *offshoring* en Sudamérica a través de estos tres tipos de posicionamientos. Con respecto a manufactura, el Mercosur es clave, ya que la experiencia brasileña y argentina han permitido la inserción de la empresa, aunando los casos de Venezuela y Bolivia. Este proceso de manufactura se encuentra ligado a la búsqueda de socios en la región.

La creación de *joint ventures* para la manufactura se encuentra segmentada por tipo de producto y mercado. La estructura responde a los siguientes casos:

- *Fiat* en Córdoba, Argentina: inversión 50 millones de dólares y manufactura de *Nano* y *Rs 1 lakh*.
- *Marcopolo* en Brasil: producción de camión *Tata 407*.
- *Bolivian Auto Motors* en Bolivia: manufactura de *Tata SuperAce Patrol*, *Tata Xenon Petrol* y *Tata LPT 613*, comercializados en Bolivia, Chile y Ecuador.
- Venezuela: *Manza* sedán e *Indica eV2*.

Figura 7. Tata Motors en América Latina



Nota: Elaboración propia con base en DNA India (2006), Dave (2009), Metalworking World Magazine (2014), The Economic Times (2011, 2016).

Este proceso, que se inicia en la segunda década del siglo XXI, marca un momento importante en la expansión de la empresa automotriz más importante de India. A partir de 2010, la empresa Metalsa, subsidiaria de la mexicana Grupo Proeza, ha logrado insertarse en la cadena de suministro de Tata Motors en India a través de Metalsa India Pvt. Ltd, proveyendo de chasis y bomba de aceite en Jamshedpur (Indolink Consulting, 2010).

Otra manera en la que se vinculan ambas regiones es a través de la cadena de suministro del Grupo Volkswagen. La empresa número uno en ventas de automóviles alrededor del mundo cuenta con una cadena de suministro estratégica, que le ha permitido vincular a sus subsidiarias a nivel global y permear mercados. Uno de los datos más destacados en este encadenamiento corresponde a los canales de distribución, en donde el 90% de las exportaciones de Volkswagen India tienen como destino América Latina, ya que a partir del 2015 estas exportaciones comenzaron a rebasar las 65 mil unidades, siendo las marcas Polo y Vento las más representativas. En este sentido, el cabildeo de la empresa alemana con los gobiernos mexicano e indio ha permitido mejoras a nivel normativo para intensificar la dinámica comercial entre ambos países. Esto ha resultado en la mitigación de gastos logísticos para Volkswagen. De acuerdo con declaraciones desde la empresa, la justificación es la siguiente:

México ofrece exención de aranceles a los autos importados por un número equivalente al 10% de la producción total de autos que realiza la marca en México. Por lo tanto, Volkswagen puede importar hasta el 10% de la producción de Volkswagen en México a México, sin tener que pagar aranceles de importación. Si a eso le sumamos el buen costo y la posición de calidad de nuestra fabricación en la India, constituye un buen caso comercial (Lauerermann citado en Mukherjee, 2016).

En este caso, una empresa foránea aprovecha la experiencia, la localización y los programas implementados por los gobiernos de India y México. Fortaleciendo el encadenamiento productivo y la operatividad logística para incrementar las ganancias en distintos mercados.

Cabe señalar que Grupo Volkswagen no es la única empresa que aprovecha estas ventajas, tal es el caso de la coreana Hyundai, que desde su subsidiaria en India ha potencializado su vinculación con la región latinoamericana. A partir de 2015, esta empresa incrementó su exportación desde India al mercado latinoamericano, destacando las marcas: Eon, i10, Grand i10, XCent, i20 Elite, i20 Active y Creta (Mukherjee, 2016).

Es importante puntualizar que, si bien el sector automotor es un punto de coincidencia entre ambas regiones, éste presenta un aspecto a considerar: la diversidad de las condiciones del mercado latinoamericano. Como se ha mencionado antes, es evidente el protagonismo mexicano y brasileño a nivel global, pero en ambos casos existen limitantes. Con respecto a México, desde 2012 se especulaba sobre la culminación de una planta de producción de Tata Motors. Esto nunca sucedió por las condiciones del mercado mexicano, que gracias a su experiencia en la manufactura y la diversidad de empresas en el sector descartaron la llegada del modelo Tata Nano, reconocido como el auto más barato del mundo. La historia reciente del mercado automotor mexicano cuenta con experiencias fallidas de aceptación en el mercado de automóviles tan baratos, dada la competitividad a partir de cantidad, calidad y precios con otras marcas. Tal es el caso de la primera experiencia de FAW en este país, entre 2007 y 2009, cuando la mala planificación de la propuesta de valor, de mercado, operativa y logística, en términos de suministro, terminaron por sepultar este proyecto. Por otro lado, en el caso brasileño, algunos estudios en el sector han destacado la tendencia a fomentar el consumo de automóviles manufacturados en la región, allí la importancia de la instalación de plantas de producción en este país sudamericano.

8. Conclusiones

Este capítulo ha permitido constatar, por lo menos, los siguientes aspectos: 1) la relación India-América Latina es diferenciada, y 2) los intereses indios en la región crecen, pero hay límites que están impuestos por el relativo ensimismamiento en India. Este ensimismamiento, por lo menos temporal, se expresa en una visión global aún débil, pero sobre todo en la ausencia de políticas que rebasen su espacio regional y lo económico. Esta situación se debe a factores múltiples, como sus dificultades domésticas, la competencia china y el conocimiento limitado acerca de América Latina. En ambos lados pesa mucho el regionalismo, sobre todo el levantado en los años noventa, así como las relaciones con sus antiguas metrópolis y con las economías a las que abastecen con materias primas, que pueden ser las mismas.

La diferenciación de las relaciones indias con los países latinoamericanos se constata a nivel país y por sectores económicos. Las economías grandes son más llamativas, en el caso de Brasil cuenta la cercanía por lo menos institucional dentro de los BRICS; y en el caso de México parece que en algún momento se perdió la continuidad de una relación considerablemente fuerte lograda durante los años sesenta y construida alrededor de la cooperación agrícola.

Con respecto a la agricultura, es importante destacar que las barreras comerciales del mercado indio es uno de los aspectos claves. No obstante, es relevante el caso argentino que responde a las tendencias y a los incentivos del mercado de la soya en la región. Con esto, se puntualiza en la capacidad de oferta brasileña y la demanda china, situación que lleva a la coincidencia entre Argentina e India.

En el sector automotor, se rescatan tres conclusiones. En primer lugar, se enfatiza la importancia del acuerdo comercial entre India y el Mercosur, como una ventaja al momento del *offshoring*. A partir de esto, en segundo lugar, se justifica la estrategia de manufactura de las empresas indias, principalmente el caso Tata Motors, a través de *joint ventures*. Más allá del caso brasileño y argentino, es interesante el caso boliviano, donde la actividad manufacturera se justifica por la gama y el mercado meta de esta empresa india. Por último, si bien la región cuenta con el principal exportador de automóviles en el mundo, México, su proceso de especialización en el sector permite inferir que la vinculación en este punto sea más en términos de cadena de suministro de empresas foráneas, siendo el caso Volkswagen el más importante.

Referencias

- BBVA. (2010). Latinoamérica: Situación automotriz. https://www.bbva.com/wp-content/uploads/mult/ESTAUULT_14122010_tcm346-239499.pdf
- CIA. (2020). *The World Factbook*. <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>
- Dave, S. (28 de febrero de 2009). Tata Motors may take Sumo, Safari to Latin America. *The Economic Times*. <https://economictimes.indiatimes.com/tata-motors-may-take-sumo-safari-to-latin-america/articleshow/4202898.cms>
- Department of Commerce. (s/f). International Trade-Focus: LAC. <https://commerce.gov.in/PageContent.aspx?Id=65>
- DNA India. (21 de Sep de 2006). Tata Motors in Rs 400 cr Argentina move. <https://www.dnaindia.com/business/report-tata-motors-in-rs-400-cr-argentina-move-1054438>
- Deshpande, T. (2017). State of Agriculture in India. <https://www.prsindia.org/uploads/media/Analytical%20Report/State%20of%20Agriculture%20in%20India.pdf>
- Embajada de la India en México y Belice. (Diciembre de 2014). Relaciones entre la India y México. https://mea.gov.in/Portal/ForeignRelation/Mexico_ES.pdf
- Embajada de la India en Venezuela. (31 de enero de 2020). Relaciones bilaterales. http://www.eoicaracas.gov.in/page_ol/india-venezuela-relations/
- Embassy of India, Santiago. (15 de noviembre de 2019). India Chile Bilateral Relations. <https://www.indianembassysantiago.gov.in/page/display/12>
- EXIM Bank of India & BID. (2017). A Bridge Between India and Latin America: Policy Options for Deeper Economic Cooperation. https://publications.iadb.org/publications/english/document/A_Bridge_Between_India_and_Latin_America_Policy_Options_for_Deeper_Economic_Cooperation_en_en.pdf
- FAO. (2004). India. <http://www.fao.org/3/y4632s/y4632s1i.htm#fn57>
- Foreign Service Institute. (2007). Indian Foreign Policy. Challenges and Opportunities. Academic Foundation.
- Jadhav, R. & Bhardwaj, M. (2018). La crisis agrícola en India, un peligro para las ambiciones electorales de Modi. <https://lta.reuters.com/article/idESKC-N1MF13H-OESTP>
- JATO. (2018). Mercado automotriz en América Latina. <https://www.jato.com/mexico/mercado-automotor-latinoamericano/>
- Haass, R. (Septiembre-October de 2020). Present at the Disruption. How Trump IUnmade U.S. Foreign Policy. *Foreign Affairs*, 99(5).
- ICEX. (2020). Reforma del sector agrícola indio. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mer>

- [cados/paises/navegacion-principal/noticias/reforma-agricola-india-new2020861951.html?idPais=IN](https://indolinkenglish.wordpress.com/2010/05/18/tata-motors-may-take-mexico-road-to-north-america/)
- Indolink Consulting. (2010). Tata Motors may take Mexico road to North America. <https://indolinkenglish.wordpress.com/2010/05/18/tata-motors-may-take-mexico-road-to-north-america/>
- Khann, V. N. (2007). Foreign Policy of India. Vikas.
- Malamud, C. & García, C. (2014). El elefante indio desembarca en América Latina. Documento de Trabajo. <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/ceab708044a3c0e9a9a0f9be3f3459bc/DT6-2014-Malamud-GarciaEncina-elefante-indio-desembarca-America-Latina.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ceab708044a3c0e9a9a0f9be3f3459bc>
- Menon, S. (2020). India's Foreign Affairs Strategy. Brookings Institution India Center.
- Metalworking World Magazine. (4 de Aug de 2014). Tata Motors to enter the South American market with its first car plant in Venezuela. <https://www.metalworkingworldmagazine.com/tata-motors-to-enter-the-south-american-market-with-its-first-car-plant-in-venezuela/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (s/f). Relaciones Bilaterales entre Chile e India. <https://chile.gob.cl/india/relacion-bilateral/relaciones-bilaterales/relaciones-bilaterales-entre-chile-e-india>
- Ministry of External Affairs. (2020). Annual Report, 2019-2020. Policy Planning and Research Division. Ministry of External Affairs.
- Mishra, P. (2008). Changing Security Paradigms in India: The UPA Phase. En A. Nautiyal, Challenges to India's Foreign Policy in the New Era. Gyan.
- Mukherjee, S. (14 de Jun de 2016). Latin America pips Africa to be India's largest auto export market. The Economic Times. <https://economictimes.india-times.com/industry/auto/latin-america-pips-africa-to-be-indias-largest-auto-export-market/articleshow/52737864.cms?from=mdr>
- Nautiyal, A. (2008). Challenges to India's Foreign Policy in the New Era. Gyan.
- Observatorio de Complejidad Económica OEC. (2019). India. <https://oec.world/en/profile/country/ind>
- Pant, H. V. (2009). Indian Foreign Policy in a Unipolar World. Routledge.
- Presidencia Argentina. (2019). La Argentina y la India firmaron diez acuerdos bilaterales. <https://www.casarsada.gob.ar/informacion/eventos-destacados-presi/44815-la-argentina-y-la-india-firmaron-diez-acuerdos-bilaterales>
- Puri, H. (2007). India and Brazil: A New Dynamic. En F. S. Institute, Indian Foreign Policy. Challenges and Opportunities. Academic Foundation.
- PWC. (2019). Indian automotive sector: Creating future-ready organisations. <https://www.pwc.in/assets/pdfs/industries/automotive/indian-automotive-sector.pdf>
- Ramírez, J.J., Haro, F.J. & León, J.L. (2016). México en la industria de los automotores: De la desarticulación sectorial en América del Norte a la integración interregional América – Asia del Pacífico, en I. Bartesaghi, Explo-

- rando espacios para la integración productiva entre América Latina y Asia Pacífico. Observatorio América Latina- Asia Pacífico. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 95-130.
- Shukla, S. (2007). Foreign Policy of India. Anamika.
- Tharoor, S. (2012). India-Latin America Relations: A Work in Progress. Georgetown Journal of International Affairs, 13(2), 69-74.
- The Economic Times. (18 de Oct de 2011). Tata Motors plans bus, truck assembly lines in Latin America, South East Asia. The Economic Times. <https://economictimes.indiatimes.com/tata-motors-plans-bus-truck-assembly-lines-in-latin-america-south-east-asia/articleshow/10402210.cms>
- The Economic Times. (27 de Sep de 2016). Tata Motors enters Bolivia with launch of three vehicles. The Economic Times. <https://economictimes.indiatimes.com/tata-motors-enters-bolivia-with-launch-of-three-vehicles/articleshow/54542136.cms?from=mdr>
- Verma, N., & Maguire, G. (2020, abril 23). Losing appeal: OPEC's share in Indian imports lowest in nearly 2 decades - data. Reuters. <https://www.reuters.com/article/india-oil-imports-idUSL4N2C92QN>
- Verma, N. (18 de Mayo de 2018). Venezuela detiene los pagos a ONGC de India, pone en peligro proyecto San Cristóbal. Reuters. <https://fr.reuters.com/article/petroleo-venezuela-india-idLTAKCN1IW2ZU-OUULD>
- Vision IAS. (2016). Make in India. http://visionias.in/beta/sites/all/themes/momentum/files/interview_issues_2016/Make_in_India.pdf
- Viswanathan, R. *Latin America More Vital for Indian Exports Than Many Traditional Trading Partners*. <https://thewire.in/trade/latin-america-india-exports-trading-partners>
- World's Top Exports. (2020). *World's Top Exports*. <http://www.worldstopexports.com/indias-top-10-exports/>
- WITS. (2020). *World Bank-World Integrated Trade Solutions* <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS>
- Yadav, S. N., & Baghel, I. (2009). India's Foreign Policy. Global vision.

An aerial night photograph of a city, likely New Delhi, India. The image shows a dense urban landscape with numerous buildings, some of which are brightly lit. A prominent feature is a wide road in the foreground with long, colorful light trails from traffic, indicating a busy thoroughfare. The sky is a deep purple and blue, suggesting twilight or early night. The overall scene conveys a sense of a vibrant, modern city.

Capítulo 13

India-Latin America: A future of opportunities

Aparaajita Pandey

1. Introduction

The beginning of ties between Indian and the Latin American and Caribbean region began with the disembarking of indentured labor from India brought over by the British during the colonial era to the fertile Caribbean lands. The statue revering the first Indians to set foot in the Caribbean stands tall in the capital of Suriname. The statue of *maa and baba* the Indian couple brought over as indentured labor and the gradual amalgamation of the Indian diaspora in the Caribbean as well as their economic and political progress in the region is an apt metaphor for India's relations with not only the Caribbean but entire Latin America. What began as limited engagement with a region that was geographically distant and culturally unknown, has gradually transformed to robust economic and political relationship with growing understanding of each other's heritage and an increased curiosity and acceptance of culture. An official beginning of foreign relations between an Independent India and the Latin American and the Caribbean (LAC) region can be traced back to the Mexican recognition of India as an independent republic in 1947 and an establishment of diplomatic relations India and Mexico in 1950. An attempt to deepen and strengthen the bond between India and the LAC region was made by the erstwhile Indian Prime Minister Indira Gandhi in 1968 with an eight nations tour of the region which made its way through Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Guyana, Trinidad and Tobago, Uruguay, and Venezuela. In the year 2020, the relationship between India and LAC has metamorphosed into a flourishing multifaceted relationship. India and Latin America have been gradually but steadily moving closer to one another in the past decades. As India, Latin America, and the Caribbean recognize each other as robust partners, it is inevitable that India and the LAC come closer as trading partners and collaborators on issues of mutual interests. While it is true that both India and the LAC recognize the potential in each other as collaborators, the

relationship between the two regions have historically fallen prey to the obstacle of geographical distance.

However, it is mutually beneficial for India and the LAC explore areas that facilitate collaboration and strengthen ties between the two regions. This chapter aims to shed light on the potential areas of collaboration and partnership for India and the LAC so as to build upon the already identified areas for strengthening the relations between the two regions.

2. The growth in India-Latin America ties

India and Latin America and the Caribbean suffer from the *tyranny of geography*. The east coast of Latin America and India's western shores are separated by two large oceans, one of the greatest continents —Africa, and more than 13,000 kilometers—. One of the most affected areas because of this great divide between the two regions is the lack of a people-to-people connect, as travel time between the two continents remains the greatest bane. With more than 20 hours as average time spent in travelling between the two destinations, India and LAC remain deeply disconnected (Tharoor, 2012).

At the political level, both Latin America and India identified with each other in their socialist policies, although these did not necessarily transform relations between India and LAC. Nonetheless, they led to mutual sympathies at the international level, and on multilateral issues concerning south-south cooperation, particularly in their opposition to western interests (Carlisle, 2004).

However, in the recent past, there have been quite a few steps taken by India to improve ties with LAC, and lessen the seemingly unbridgeable divide. While historical ties provided a comfortable background, India's soft power influence has added a new dimension in India-LAC relations. In the area of trade, it is estimated that India and Latin America have the potential to reach USD 100 billion by 2025 (Vishwanathan, 2019a). The proverbial gates for engagement between India and LAC were opened when India liberalized in the early 1990s, even as LAC saw India as a growing market for engagement. Subsequently, the growing clout of the Indian Services sector, particularly the IT sector, also changed the perceptions of LAC with respect to India. The market trade interaction between India and LAC has increased substantially in the last two decades. As of 2014-2015, Venezuela, Brazil, Mexico, Chile, Colombia, Argentina, Peru, Ecuador, the Dominican Republic, and Panama were India's top ten trading partners in LAC, making more than 90% of total trade (Jha, 2019).

Despite the priority accorded to India-Latin America relations in the recent past, the full potential of relations between India and Latin American countries remains far from being realized. It remains an area that is untapped by the growing market-based economy that India represents. Besides, India is a huge market for imports from LAC, and a big supplier of services. As for Latin America, the region has also emerged as a provider for energy security for India. Currently, a little more than 20% of India's crude oil imports are from four Latin American countries: namely Brazil, Columbia, Mexico, and Venezuela (Desai, 2015).

In recent times, however, ties between India and LAC have particularly warmed through deepening economic and bilateral cooperation since Prime Minister Modi visited Mexico in June 2016. Prime Minister Modi also visited Buenos Aires, Argentina, on November 30-1 December 2018 to attend the G20 summit in his third visit to the Latin American and the Caribbean region.

The visit of the Argentinean President Mauricio Macri from 17–19 February 2019 was an important development. His visit included discussions about ways to improve India's relationship with LAC. India-Argentina bilateral trade happens through many channels, including nuclear, space, economic and commercial, agriculture, science and technology, culture and tourism. Bilateral trade between the two countries stands at present around USD 3 billion. In the area of exports, India exports mainly two wheelers, iron and steel, agro-chemicals, yarn, organic chemicals, bulk drugs and drug intermediates, and motor vehicles, while Argentina exports to India mainly vegetable oils (soya bean and sunflower), finished leather, cereals, residual chemicals, and allied products and pulses. Indian companies have made investments in IT, agro-chemical, pharmaceutical, and cosmetic sectors in Argentina (Ellis, 2017). Total Indian investments in Argentina are to the tune of USD 1 billion (MEA, 2019).

As the regions have gradually but definitely grown closer to each other, opportunities for trade and cooperation have emerged and grown in the past decades. While it is true that India is not the largest Asian trading partner for Latin America and the Caribbean, the trade statistics between the two present a hopeful picture and the relationship between the two regions surely indicate towards a better future.

It is however, important to mention that certain disruptions to the trade between countries of the region and India have occurred at times due to political instability and in 2020 due to the spread of the novel coronavirus (COVID-19). However, the recent dampening of the trade figures due to the pandemic COVID-19 are not specific only to the trade between India and the LAC region and should be understood in the context of a global crisis. It will also not be completely unreasonable to speculate that the supply chains that have developed between

India and LAC will rebuild themselves albeit with slight modifications, once the impact of the pandemic diminishes.

The trade between the two regions have been analyzed in two ways in this chapter. It begins with an assessment of the trade that already exists between the two regions and then progresses to an examination of sectors that show further potential for growth of exchange of goods, services, and people between the two regions.

3. Trade analysis between India and LAC

The LAC region comprises 43 countries, and the major economic and trading partners of India are Brazil, Argentina, Peru, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Mexico, Venezuela, Panama and Cuba. Potentially, relationship growth between India and LAC lies in the domain of economic relationships, particularly in trade and foreign direct investment (FDI). In the recent past, India's trade and commerce engagement with Latin America, in particular, Mexico, Brazil and Venezuela, stand out. However, in percentage terms, India's exports to Latin America, including trade with Mexico, stand at close to 3%. Between the years 2005 and 2017, trade between India and LAC grew from USD 5.2 billion to USD 36 billion. As of 2018, India was Mexico's ninth most important global trading partner, with bilateral trade standing just over USD 10 billion. India is the second largest automobile supplier to Mexico (Siddiqui, 2020).

In Brazil, India finds the strongest pillar of its relationship with Latin America. Their relationship is both close and multi-pronged, with a growing bilateral relationship and a growing partnership in multilateral forums such as BRICS, BASIC, G20, G4, IBSA, ISA, Biofuture Platform, as well as in larger multilateral bodies such as the UN, WTO, UNESCO, and WIPO. The trade with Brazil has markedly improved in the last two decades. It has catapulted to a higher level through the existing mechanism of bilateral Joint Commission Meetings (JCM) that exists between India and Brazil, especially as the JCM is co-chaired by the Foreign Ministers of the two countries. In terms of value and amount of trade, Brazil has a deficit of USD 1.5 billion with India. Bilateral trade between India and Brazil jumped to USD 8.2 billion in 2018-2019. It consisted of USD 3.8 billion worth of Indian exports to Brazil, and USD 4.4 million as imports by India. Major Indian exports to Brazil include agro-chemicals, synthetic yarns, auto components and parts, pharmaceuticals and petroleum products. Exports from Brazil to India include crude oil, gold, vegetable oil, sugar, as well as bulk mineral and ores. In 2018, investments directed from India to Brazil stood at about USD 6 billion, and those from Brazil to India were estimated at USD 1 billion. Incoming investments from Brazil are mainly targeted in India are in the automobile, IT, mining,

energy, and biofuels sectors. On the other hand, India has invested in Brazil's IT, pharmaceutical, energy, agri-business, mining, and engineering sectors. India's commercial presence in Brazil has increased due to increasing investments in the hydrocarbon sector, and increasing trade and connectivity (Vishwanathan, 2019b).

India's trade with LAC will see an improvement only after India enhances its engagements with more Latin American countries, particularly beyond the big three: Brazil, Mexico, and Argentina. India has also recognized this fact and is attempting to build greater relationships between Latin American and the Caribbean nations and itself. India has been working towards Free Trade Agreements (FTA) with Argentina and Chile, however much to the dismay of India an FTA still feels like a distant dream. At times, by the virtue of countries being member countries of other regional organizations within LAC; like the Mercosur are often prohibited from entering into Free Trade Agreements other countries. While these are technical hinderances, with some effort on both sides they can be circumvented (Vishwanathan, 2020).

The assessment of trade between India and LAC should not be made based solely on the statistics mentioned above. It is imperative that it be seen as a dynamic process that is constantly evolving. It is important to examine the potential sectors for greater cooperation that could eventually translate into profitable trade opportunities.

4. Potential sectors for growth of trade

4.1 Energy

India has traditionally looked towards West Asia for fulfilling its energy needs. As a rapidly growing economy, the Indian energy needs are also growing; India however is an energy deficient country. As India aims to become energy secure, it is in the nation's interests to diversify its energy partners. A gradual decrease in energy dependency on the West Asian region and an expansion of horizons in context of energy partners is imperative for India's energy security. With this context the Latin American and the Caribbean regions have emerged as an apt alternative partner for India in its pursuit for energy security (Pandey, 2018).

Although Latin America and the Caribbean have not been recognized as traditional energy suppliers to the world, the region is rich with abundant hydrocarbon derivatives and renewable sources of energy (Bhojwani, 2013). The dual nature of energy resources of the regions makes them an attractive source not just crude oil and natural gas but also potential partners in India's efforts towards

sustainable development. A reciprocal keenness has also been shown by LAC when it comes to energy cooperation and energy trade. Mexico, for instance, has displayed keen interest in the Indian solar initiative, International Solar Alliance (ISA), which focuses on harnessing solar energy. Such an initiative is expected to prove useful especially for countries in the tropical and equatorial regions that have a geographic benefit of abundant and reliable sunshine throughout the year. Guyana has also signed agreements with India in 2019 revolving around the ISA, renewable energy, and cultural exchanges between the two nations (IISD, 2018).

It is also an opportune time for India to look towards the region for energy as the energy rich countries of the Latin American continent have begun to open their energy sectors for investment to the outside world. As opportunities arise in the region, the traditional obstacles that have been quoted in the past —of distance and consequently higher transportation costs— are also being countered with the advent of advanced technology in shipping and storage (Sukhatme, 2012). It is also important to note that Latin American trade patterns have been transitioning through a paradigm shift. The traditional consumer of Latin American energy resources was the USA. However, with the ingress of Canada in the energy supplier market, the share of Latin American trade with the USA has decreased, the ramifications of which have led the region to look for newer trading partners for energy (Keohane & Victor, 2013).

The Latin American region has no dearth of steady energy suppliers; Brazil, Venezuela, and Mexico are home to an abundance of oil reserves. It has been discovered that Venezuela has the largest crude oil reserves in the world —estimated at 298 billion barrels— which is larger than the Saudi Arabian reserve of 266 billion barrels. Besides conventional crude oil resources, Argentina also has shale reserves that are estimated at 58 billion barrels. The Orinoco belt is rich with hydrocarbon-based energy resources. Bolivian natural gas is also a product of the belt, and the newly discovered oil reserves in Guyana and Suriname can also be credited to the same region, although the both the countries can be classified as Caribbean (Viscidi, 2019).

It has been estimated that the Indian import of crude oil would reach 7.2 million barrels per day (mpbd) in 2040, which is roughly double the Indian consumption in 2014 which was 3.7 mpbd. It has also been estimated that Latin America has the potential to increase its crude oil exports from its present 4.5 mpbd to 7 mpbd to become a reliable source of 20% of the Indian crude-oil need (Viscidi, 2019).

All resources associated with energy production from crude oil to uranium can be found in considerable quantities in different countries of the region. The Latin American region, now forms what is referred to as the minor crescent

of energy resources in the world. The major crescent comprises the energy producing nations of Asia and Africa, more prominently the West Asian countries which have been conventionally considered the oil barrels of the world. The facilitation of processes that lead to affordable and stable transactions of energy resources and its production seems to be an obvious choice for both India and the LAC. The possession of energy resources, or the lack of them, is the result of a geographic lottery. However, for countries like India that are rapidly developing, it is imperative to establish diverse networks of energy sources that assure a stable supply of energy resources (Trantin, 2017).

In 2019, the International Energy Agency stated that India's energy needs grow above the global average. While the global average of increase in energy demands is 2.3%, India saw an increase of 4%. These claims were also reiterated by the Petroleum Minister of India, Dharmendra Pradhan. In this context, the LAC region seems to be an apt choice for India's energy partner.

4.2 Food Security

India's population vast exceeds its capabilities of cultivating enough food for its people. If one was to put that in the context of a growing scarcity of arable land, changing and unreliable monsoon patterns as well as steady decline in the quality and quantity of water reserves in the country; it is not difficult to picture a dystopian future for the country that is riddled with food shortages and consequent social strife (Brahmanand et al., 2013).

It is imperative for India to find strategic partners that can provide India with much needed food security. To produce grains, legumes, oil seeds, and food crops in quantities that would sufficiently meet the needs of the Indian people, the partners that India needs require not only vast stretches of arable land and fertile soil but also abundant sources of water for irrigation, as well as climatic conditions that suit the growth of such crops. Latin America and the Caribbean provide a largely untapped opportunity in this area (Tandon and Landes, 2011).

India and Latin America have emerged as natural allies when it comes to food security. It is not just a modern phenomenon that India and LAC have looked towards each other in matters of culinary camaraderie. Numerous ingredients of the Indian diet were brought to India by the Portuguese who, during their voyages of colonization around the world, introduced India to wonderful Latin American ingredients that have now evolved to be elemental and intrinsic to the Indian diet. Potatoes, tomatoes, chillies, corn, and pineapples are just a few in the long list of names in the historical India-LAC food tradition (Nogueira & Nassar, 2007; Gürçan, 2014).

LAC could organically emerge as India's answer to food security. One of the greatest strengths of the Latin America and the Caribbean regions is its wealth of nature, both in the form of natural resources and in the form of massive stretches of arable land that is fertile, and lined with rivers that keep the land well irrigated. The region fulfils the prerequisites for the growing of most grains and vegetables as well as fruits and cash crops. The region is also well known for its high-quality animal products. The LAC's share in global trade in food and agriculture is 16%, and is set to grow in the coming years. Agriculture and agribusiness form a major part of the share of GDP for most LAC countries (Barnoya & Nestle, 2016).

In the recent past, the LAC's greatest agricultural export to India has been soy. India and LAC region are extensive consumers of beans and legumes. They are a cheap source of protein in traditionally protein deficient and carbohydrate dependent diets. The reason for the prevalence of such diets can be traced to economic constraints of not being able to afford animal or dairy based proteins (FAO, 2018).

Pulses and oilseeds also form a large chunk of India's agricultural imports from the region. India and the LAC share dietary similarities. Although not obvious, it can be deduced that the two regions depend on an extensive use of a variety of vegetables and fruits in everyday cooking which distinguishes it from cuisines of Europe and the USA (Espinosa & Cristia, Feregrino & Isla, 2019).

The tropical climates of LAC countries make them ideal for the cultivation of a variety of fruits which are a source of essential vitamins, minerals, and dietary fibre for the people in both regions. Fruits and vegetables from Argentina, Chile, and Peru are already available in the Indian market. Countries such as Peru and Mexico have a multitude of naturally occurring varieties of potatoes and chillies, both ingredients that feature heavily throughout the regionally diverse Indian cuisines. The Peruvian agricultural research institute collaborates with its Indian counterparts to work on newer, more nutrient diets as well as pest resistant varieties of potatoes (Guardiola & Bernal, 2010). Indian expertise in the field of agriculture and agribusiness is a valuable asset for countries of LAC (The Hindu, 2019).

Countries of the LAC region face a problem of shortage of labor when it comes to agriculture. Latin American countries such as Brazil and Argentina as well as Caribbean nations like Suriname, Guyana, and Trinidad and Tobago have arable land throughout the countries that lies fallow due to the unavailability of people to cultivate it. India, on the other hand, has surplus labor which is traditionally skilled in agricultural practices. This could potentially be a great opportunity for cooperation between India and LAC (HLPE, 2017).

By 2050, the global demand for food products would rise by 60%, and it is estimated that the world's population would be close to nine billion. As the second most populous country in the world, India is bound to feel the consequences of this more intensely than its counterparts. The LAC seems like a natural partner for India in its quest for food security. The LAC region would also benefit immensely from the Indian agro-processing sector as well as the expertise India developed from its experience of the Green Revolution. This symbiotic relationship would be mutually beneficial for both regions, and has immense potential for bringing them closer (WHO, 2017, 2018).

4.3 Diaspora

A report by the United Nations in September 2019 claimed that the Indian diaspora is the largest in the world. At 17.5 million, people of Indian origin call numerous countries of this world their home, of which a significant portion also resides within the Caribbean and the Latin American mainland. While most of India tends to primarily focus on the Latin American continent when it comes to initiatives like trade, defense cooperation, space technology, the diaspora has provided an organic link to the Caribbean (Economic Times, 2021).

Overseas Indian's are often categorized either as Non-Resident Indians or as Persons of Indian Origin (POIs). These are people who are Indian by birth and origin, and include their descendants who live outside India. The Caribbean region —Trinidad and Tobago, Guyana, Suriname, and Jamaica— has a significant population of Indian origin. Chile has a flourishing Sindhi community; there are some Indians settled in Ecuador, Brazil, and Mexico (Harrington-Watt, 2019). However, as compared to the Caribbean nations, the numbers of Indian origin people in the Latin American continent are much lower. Although it is the colonial legacy that connects India to the Caribbean, today it has acquired a new significance in bilateral relations. As a colony of the British, both India and the Caribbean had little agency over their people and their destiny (Emmer, 1997).

Indians were taken first to the islands of Mauritius and the Seychelles in the Indian Ocean as labourers on sugarcane plantations. In the second wave of displacement by the British, Indians from the Chotanagpur region of India (or present-day regions of eastern Uttar Pradesh, Bihar and Jharkhand) were taken to the Caribbean countries of Guyana, Suriname, Trinidad, and Jamaica to work on sugarcane plantations. It is a widespread belief that those who left India to work in the sugarcane plantations of the Caribbean did so of their own accord, and for better employment opportunities. They arrived in the Caribbean as indentured labor as opposed to the people of African origin who were also brought by their colonial masters but as slave labor (Lal, 2012).

Indian expertise in cultivating sugarcane, the fertility of the land, and the tropical climate made it a profitable decision for the British to have brought Indians to these lands. Post-independence, many Indian families chose to migrate to the homes of their colonizers; namely Great Britain and Netherlands (Graves, 1986). However, a majority decided to stay back, and continued to grow and flourish as a community in their Caribbean homes. As generations of these Indian origin families have flourished in the Caribbean region, they have now become a part of society and wield considerable economic as well as political power (Carter, 1997).

The Indian connection with the Caribbean is almost two centuries old. The Caribbean countries, along with Mauritius and Fiji, are termed as *Girmitiya* countries as they were all countries to whom the British transported the Indian indentured labor—a process whose origin can be traced back to the 1810s—(Tayyab, 2013). Today, there are flourishing communities of people of Indian origin who have an Indo-Caribbean identity, and yet are still linguistically and culturally attached to their Indian heritage. The technical distinctions between NRIs and POIs have led most to believe that the POIs are marginalized strata of Overseas Indians. However, with initiatives like the *Know India Programme*—launched in 2003—targeted at the *Girmitiya* countries, there is a constant endeavor to bridge such perceived gaps.

The *Girmitiyas*, or those transported as indentured labor, primarily spoke the popular Hindi dialects of Bhojpuri and Awadhi, and most Indo-Caribbean still maintain a bond with their mother tongue. In Suriname, most *Girmitiyas* still converse in Bhojpuri, and have mixed it with Dutch and English to make a melting pot of a language affectionately known as *Surinami*. In Trinidad and Guyana, Bhojpuri or Awadhi are not used on a daily basis; but they are widely utilized during festivals and religious functions (Sen, 2016). While religious ceremonies are still performed in Indian dialects much (like Latin sermons in a church), it is during Indian festivals like Holi and Diwali that people return to the folk music in their original dialects (Madhwi, 2015).

With the evolution of the Indo-Caribbean identity and its amalgamation with other cultures, the Caribbean has donned the robes of multilingual and multicultural cosmopolitanism. What has aptly been termed as *chutney*—a mix of Indian, African, and original Caribbean elements— and is the most prevalent and accepted type of popular culture that encompasses all aspects of Caribbean societies ranging from cuisine to music (Brereton, 2007).

While India has a natural link with the Caribbean, the connection still remains under developed and insufficiently stimulated. A need for greater people-to-people contact has been felt for a long time. A lack of direct connectivity, and the huge geographical distance has acted as an obstacle to deeper Indo-

Caribbean ties. Initiatives like visa-free entry, which has been adopted by Trinidad and Tobago, has not found reciprocation from the Indian side. While Cricket and the Indian film and television industry certainly contribute in bringing the people of the two regions closer, much remains to be done on both sides to ensure deeper bonds and establish a stronger link between India and its diaspora in the Caribbean. Such initiatives directed towards Latin America would also lead to stronger bonds between India and Latin America in addition to the Caribbean (Karmakar, 2015).

4.4 Other Sectors

Besides conventional areas, India and Latin American countries have a real opportunity to cooperate in areas that have not been conventionally assessed as sectors for bilateral cooperation, such as climate change, cyber security, defence, and space. There are at least two reasons why India-LAC relations are being seen as a new frontier. First, the relations between the two sides have just started growing after staying at meagre values for years. Secondly, areas like climate change, technology, cyber security, defence, and space have emerged as newer areas of cooperation for the world as a whole, and more so for the developing world (Bhojwani, 2014). India and LAC share great deal in their potential to cooperate in areas that broadly represent common levels of development. Broadly falling under the categorization of the global south, both India and Latin America can look to enhance each other's potential in many ways.

While largely, these areas are yet to be explored for cooperation on a large scale between India and Latin America, some strides have been made with Brazil in the area of space cooperation. India and Brazil signed a Framework Agreement on 25 January 2004 for cooperation in the field of outer space. Moving forward, India and Brazil signed an agreement for setting up a Brazilian earth station for receiving data from Indian satellites on the sidelines of the 6th BRICS summit in 2014. In this regard, an official from the Ministry of External Affairs has confirmed that, "the Brazilian Space Agency (AEB), through its Ground stations in Alcantara and Cuiaba, are already providing tracking support for Indian satellites including Chandrayaan-I, Megha Tropiques, MOM, and ASTROSAT." While Chandrayaan-3 and Gaganyaan will form major focus areas from India, the launch of Amazonia-1 satellite onboard the PSLV was set to be launched in August 2020, it will now be launched in February 2021; however, will be critical for joint space research between the two countries. From October 2009-September 2013, Brazil has received data from India's Resourcesat-1 satellite. It is also receiving data from Resourcesat-2 since October 2014 (Siddiqui, 2020).

Climate change is an area of greater convergence between India and LAC. Increasing temperatures and its impact on the flora and fauna due to floods and bushfires are witnessed by both India and LAC. Brazil, especially, has seen the bushfires surge almost every year. The HA/DR capabilities deployed in calamities like these can provide lessons for India facing its own internal challenges due to climate change. India and LAC can also combine sympathies at the global stage on issues of climate change, renewable energy resources, and representation in the UN (Misra, 2019).

As India seeks to embrace technology, improve security in the cyber domain and diversify its defense imports, Latin America could emerge as a cheaper option for collaboration (Caputi et al., 2020).

5. Conclusion

Cooperation with Latin America represents both an opportunity and a challenge for India. It is an opportunity in that most sectors with future potential remain far from explored and underutilized. Latin American countries and India are relatively 'young' countries given the average age of their peoples. This evinces huge promise for the future of both lands. Furthermore, Latin America represents a collective GDP of more than USD 6 trillion, and a combined population of more than 600 million.

As such, there are broadly four ways to improve bilateral relationships between India and LAC: building newer and broader institutional frameworks for cooperation bilaterally as well as at multilateral levels; establishing people-to-people networks; increasing trade; and exploring newer non-traditional areas for cooperation, like climate change as well as the cyber and space domains. Both sides also have tremendous market potential, with many sectors still opening up. As India expands its maritime connectivity and linkages with the larger Indo-Pacific, it does not view Latin America as disconnected, like in the past. Here, China has taken a significant lead in its inroads into Latin American countries. Besides being the largest trading partner of a number of Latin American countries, China has successfully marketed its Belt and Road Initiative (BRI) and its projects with the LAC. However, it is still an opportune time for India, as India is opposed to China's BRI, and is not perceived as a predatory power. It also most certainly exercises greater soft power in the region owing to a host of factors, including television and film industry, music, yoga, and literature.

India and LAC share similar climatic conditions, diets, and also can be bracketed together when it comes to levels of industrial and economic development. The two largely share goals of sustainable development. Therefore, India and

LAC have emerged as natural allies in the recent past, and are working towards consolidating their relationship. As the two moves closer in terms of energy and food security, it is natural to expect India and LAC to keep building on their inherent advantages of diaspora and south-south cooperative ideals to overcome the traditional obstacles of distance and language barriers that have hampered them in the past.

In terms of the overall trade with region, India should focus on importing minerals from Latin America, such as copper, lithium, iron ore, gold, and silver. This could be an opportunity to cut costs for India, given the current high costs involved in importing these minerals from other places, particularly Africa. Besides, newer channels of institutional linkages should be explored between India and LAC to establish predictable areas of cooperation, boosting trade, and enhancing exchanges. Multilateral forums like the UN and G20 should be utilized more expansively to serve each other's interests. For instance, in the UN, while countries from the LAC region could support India's bid for a permanent seat at the UNSC, India could support LAC's representation, especially that of Brazil. At the G20 forum, India should engage more closely with three Latin American countries — Brazil, Mexico, and Argentina— which are its members. More importantly, India should deliver on its resolve made in 2010 of increasing diplomatic engagements with LAC countries by opening more embassies and consulates in the region.

In the context of energy relations, India should focus on building collaborative projects based on renewable sources of energy, particularly solar energy. Crude oil and natural gas have also proven to be profitable from the LAC region. India also possesses the ability to refine the heavy crude that countries like Venezuela produce. India and LAC should look into not just an exchange of products but also an exchange of services as Latin American countries suffer from a severe shortage of professionals with technical expertise. Greater people-to-people contact must be encouraged to build upon the diasporic advantage that India already possesses in the Caribbean. Economical and direct flights, easier visa procedures, and a reciprocal visa-free entry should become a priority for India to attract the best prospects from the region in terms of investment and human resource.

India and Latin America and the Caribbean are surely not the most obvious of partners but they do have immense potential for growth together and both regions must explore it.

References

- Aggarwal, P. (21 September 2018). Why India Should Focus More on Latin American Region Now. *Observer Research Foundation*. <https://www.orfonline.org/expert-speak/44407-why-india-should-focus-more-latin-american-region/>
- Barnoya, J. & Nestle, M. (2016). The food industry and conflicts of interest in nutrition research: A Latin American perspective. *Journal of Public Health Policy*, 37(4), 552-559. <http://www.jstor.org/stable/44203406>
- Bhojwani, D. (2013). India and Latin America: Forging Deeper Ties. *Economic and Political Weekly*, 48(30), 39-42. <http://www.jstor.org/stable/23527998>
- Bhojwani, D. (2014). India and Latin America: Looking Ahead. *India Quarterly*, 70(1), 33-46. <http://www.jstor.org/stable/45072841>
- Brahmanand, P., Kumar, A., Ghosh, S., Chowdhury, S., Singandhupe, R., Singh, R., & Behera, M. (2013). Challenges to food security in India. *Current Science*, 104(7), 841-846. <http://www.jstor.org/stable/24092097>
- Brereton, B. (2007). Contesting The Past: Narratives Of Trinidad & Tobago History. *Nwig: New West Indian Guide / Nieuwe West-Indische Gids*, 81(3/4), 169-196. <http://www.jstor.org/stable/43390667>
- Caputi, S., Chembe, C., Ilesanmi, J., Lobakeng, R., & Mongwe, S. (2020). South Africa in the World Navigating a Changing Global Order (pp. 21-24, Rep.) Institute for Global Dialogue. <http://www.jstor.org/stable/resrep25336.9>
- Carlisle, J. (2004). India And Latin America: Rediscovering the Two Sub-Continents. *India Quarterly*, 60(1/2), 20-31. <http://www.jstor.org/stable/45069677>
- Carter, M. (1997). Indian Indentured Migration and the Forced Labour Debate. *Itinerario*, 21(1), 52-61. doi:10.1017/S0165115300022695
- Desai, R.D. (25 June 2015). A New Era for India-Latin America Relations? *Forbes* <https://www.forbes.com/sites/ronakdesai/2015/06/25/a-new-era-for-india-latin-america-relations/#7f50c8b610e2>
- Economic Times. (2021). At 18 Million , India has the World's Largest Diaspora Population, 15 Jan 2021, *The Economic Times*. [https://economictimes.indiatimes.com/nri/migrate/at-18-million-india-has-the-worlds-largest-diaspora-population/articleshow/80290768.cms?from=mdr#:~:text=India's%20large%20diaspora%20is%20distributed,Saudi%20Arabia%20\(2.5%20million\).](https://economictimes.indiatimes.com/nri/migrate/at-18-million-india-has-the-worlds-largest-diaspora-population/articleshow/80290768.cms?from=mdr#:~:text=India's%20large%20diaspora%20is%20distributed,Saudi%20Arabia%20(2.5%20million).)
- Ellis, R. (2017). (Rep.). Strategic Studies Institute, US Army War College. <http://www.jstor.org/stable/resrep11451>
- Emmer, P. (1997). Caribbean Plantations and Indentured Labour, 1640-1917: A Constructive or Destructive Deviation from the Free Labour Market? *Itinerario*, 21(1), 73-97. doi:10.1017/S0165115300022713eng.pdf?ua=1

- Espinosa Cristia, J.F., Feregrino, J. & Isla, P. (2019). Emerging, and old, dilemmas for food security in *Latin America*. *J Public Affairs*. <https://doi.org/10.1002/pa.1999>
- FAO, PAHO, WFP, UNICEF. (2018). Latin America and the Caribbean Regional Overview of Food Security and Nutrition 2018 - Inequality and food systems. <http://www.fao.org/3/a-i7846e.pdf>
- Graves, A. (1986). Colonialism and indentured labour migration in the Western Pacific, 1840–1915. In: Emmer P.C. (eds) *Colonialism and Migration; Indentured Labour Before and After Slavery. Comparative Studies in Overseas History*, vol 7. Springer. https://doi.org/10.1007/978-94-009-4354-4_11
- Guardiola, J. & Bernal Rivas, J. (2010). Comercio internacional y crecimiento económico: ¿cómo influyen en el hambre de América Latina? *Nutrición Hospitalaria*, 25(Supl. 3), 44-49. http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0212-16112010000900007&lng=es&tlng=es
- Gürcan, E. (2014). Cuban Agriculture and Food Sovereignty: Beyond Civil-Society-Centric and Globalist Paradigms. *Latin American Perspectives*, 41(4), 129-146. <http://www.jstor.org/stable/24574003>
- Harrington-Watt K. (2019) The Legacy of Indentured Labor. In: Ratuva S. (eds) *The Palgrave Handbook of Ethnicity*. Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-981-13-2898-5_100
- HLPE. (2017). *Nutrition and food systems. A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security*. HLPE. <https://digitalcommons.law.seattleu.edu/faculty/139>
- International Institute for Sustainable Development - IISD. (2018). India Energy Subsidy, December. <http://www.jstor.org/stable/resrep22017>
- Jha, P.C. (23 September 2019). India's Trade Outreach Needs to Pivot towards Latin America. *EPW*. <https://www.epw.in/engage/article/indias-trade-outreach-needs-pivot-towards-latin>
- Karmakar, C. (2015). The Conundrum of 'Home' in the Literature of the Indian Diaspora: An Interpretive Analysis. *Sociological Bulletin*, 64(1), 77-90. <http://www.jstor.org/stable/26290721>
- Keohane, R. & Victor, D. (2013). The Transnational Politics of Energy. *Daedalus*, 142(1), 97-109. <http://www.jstor.org/stable/43297304>
- Lal, B. (2012). The Odyssey of Indenture. In *Chalo Jabaji: On a journey through indenture in Fiji* (pp. 41-66). ANU Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctt24h3ss.7>
- Madhwi. (2015). Recruiting Indentured Labour for Overseas Colonies, circa 1834–1910. *Social Scientist*, 43(9/10), 53-68. <http://www.jstor.org/stable/24642373>
- Ministry of External Affairs (MEA) (14 February 2019). State visit of President of Argentina to India. *Ministry of External Affairs*.

- <https://www.mea.gov.in/press-releases.State+visit+of+President+of+Argentina+to+India+February+1719+2019>
- Misra, D. (2019). The China–Celac Forum: Missed Opportunities for India? *World Affairs: The Journal of International Issues*, 23(4), 58-71. <https://www.jstor.org/stable/48566197>
- Nogueira, S. & Nassar, A. (2007). Dynamics of the Agri-Food Sector in India and MERCOSUR: differences, trends and potential complementarities. S.I. ICONE - Institute for Internacional Trade Negotiations.
- Pandey, A. (2018). Energy Opportunities for India In Latin America: Understanding Mexico's Energy Reforms. *World Affairs: The Journal of International Issues*, 22(3), 104-113. <https://www.jstor.org/stable/48520083>
- Sen, S. (2016). Indentured Labour from India in the Age of Empire. *Social Scientist*, 44(1/2), 35-74. <http://www.jstor.org/stable/24890231>
- Siddiqui, H. (23 January 2020). India-Brazil Space Cooperation: South American nation to track ISRO's Chandrayaan-3 and Gaganyaan missions. *Financial Express*. <https://www.financialexpress.com/lifestyle/science/india-brazil-space-cooperation-south-american-nation-to-track-isros-chandrayaan-3-and-gaganyaan-missions/1833159/>
- Sukhatme, S. (2012). Can India's future needs of electricity be met by renewable energy sources? A revised assessment. *Current Science*, 103(10), 1153-1161. <http://www.jstor.org/stable/24089228>
- Tandon, S. & Landes, R. (2011). The Sensitivity of Food Security in India to Alternate Estimation Methods. *Economic and Political Weekly*, 46(22), 92-99. <http://www.jstor.org/stable/23018596>
- Tayyab, M. (2013). Cheaper Than a Slave: Indentured Labor, Colonialism and Capitalism. *Whittier L. Review*, 34, 215-243.
- Tharoor, S. (2012). India-Latin America Relations: A Work in Progress. *Georgetown Journal of International Affairs*, 13(2), 69-74. <http://www.jstor.org/stable/43134236>
- The Hindu. (28 July 2019). Surplus agri capacity of Latin America is useful to India's food security: former diplomat, *The Hindu*, <https://www.thehindu.com/news/national/andhra-pradesh/surplus-agri-capacity-of-latin-america-is-useful-to-indias-food-security-former-diplomat/article28733946.ece>
- Trantin, J. (2017). Crude oil prices spur gains for U.S. import and export price indexes, despite the appreciating dollar: 2016 annual summary. *Monthly Labor Review*, 1-22. <http://www.jstor.org/stable/90017391>
- Viscidi, L. (2019). *Turmoil in South America and the Impact on Energy Markets*. Istituto Affari Internazionali (IAI). <http://www.jstor.org/stable/resrep23661>
- Vishwanathan, R. (2019a). Latin America more vital for Indian exports than many traditional trading partners. *The Wire*. <https://thewire.in/trade/latin-america-india-exports-trading-partners>

- Vishwanathan, R. (2019b). India's impact in Latin America beyond exports. *India Inc.* 13 February. <https://indiaincgroup.com/indias-impact-in-latin-america-beyond-exports-india-global-business/>
- Vishwanathan, R. (2020). India's exports to Latin America increased to 13.2 billion dollars in 2019-20, the highest in the last five years, 20, July. *The Financial Express*. <https://www.financialexpress.com/economy/indias-exports-to-latin-america-increased-to-13-2-billion-dollars-in-2019-20-the-highest-in-the-last-five-years/2023524/>
- WHO. (2017). The double burden of malnutrition. Policy Brief. WHO. <http://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/255413/WHO-NMH-NHD-17.3->
- WHO. (2018). Health issues. Food safety. WHO. http://www.who.int/topics/food_safety/es/



Epílogo

India-Latin America and the Caribbean:
From cultivating indifferences
to building synergies

Aparajita Gangopadhyay

It was the best of times, it was the worst of times, it was the age of wisdom, it was the age of foolishness, it was the epoch of belief, it was the epoch of incredulity, it was the season of Light, it was the season of Darkness, it was the spring of hope, it was the winter of despair, we had everything before us, we had nothing before us. (Dickens, 1859)

With the onslaught of globalization and global transformations, the singularly most important development both at the regional and global levels, were efforts by the countries to assimilate and integrate themselves within the emergent global economy. In the 21st century, many countries including India and those from Latin America and the Caribbean are seeking new partners and are in a pursuit to *capture potentially beneficial but traditionally unexplored areas*. India ventures into Latin America and the Caribbean not merely to carve *zones of influence or seek agendas of mutual benefit* in the sector of trade and economics but to discover potential sources of resources such as food and energy, in order to satisfy its growing developmental and other needs.

Broadly speaking, the region of Latin America and the Caribbean (LAC) was largely treated with benign and well-intentioned neglect by most Indian governments. However, in the last two decades certain visible changes in the relations have led to the steady growth in these connexions between India and LAC countries, especially in the sectors of trade and economy. This book is a humble attempt to examine and bring forth some of the most crucial aspects of this relationship. The various chapters in the book identifies some of the most significant areas of growth like automobiles, chemicals, pharma and engineering goods as well as the Indian IT companies that have service and development centers in Latin America. The book also caters to a wider audience with the hope to interest and invigorate

scholars, researchers, government officials and private players to understand the potential and challenges of this relationship in India and in Latin America and the Caribbean with its multilingualism, as it is in both English and in Spanish.

India-LAC relations have been dominated by geographical distances and the absence of links with the region. The relations have been cordial and over time they have widened and deepened the scope of the relations. In fact, a cursory look shows that the trade between India and the region grew 30% between 2000 and 2014. But, with the global slump, trade declined partially due to the worldwide slowdown. The relations have predicated on various challenges like political diversity, varying economic endowments, lack of adequate human resources, institutional underpinnings, poor connectivity, language issues. Of late, several countries from the region seek the *strategic partnership* status with India that would benefit both the sides. The countries from Latin America and the Caribbean are grappling with issues related to commodity products, pricing and investment incentives. They aim to seek a stronger bargaining role for the region.

Despite the serious challenges of the past like *political vicissitudes, fluctuating ideological currents*, which influenced durable friendships, both sides are making significant strides in fructifying the relations (Bhojwani, 2019). The reciprocal visits by the government officials, including the heads of states show the growing importance of the region for each other. In fact, the Latin American and Caribbean countries are well represented in India by the embassies and high commissions, and India too is visible by its diplomatic presence in the region. Politically, India is member of the multilateral group, the G20 alongside Mexico, Brazil and Argentina. India and Brazil were members of the G4 that called for restructuring of the UN Security Council. India is a dialogue partner with the Community of Latin American State (CELAC) states as well as holds an observer status in the Pacific Alliance. Currently, India has signed an agreement with the South Cone Common Market (Mercosur) and is in the process of signing a PTA with Peru.

India's private sector companies have taken the initiative to the LAC region because of the *economic complementarity to invest and trade in energy, commodities, manufacturers and technology to mutual benefit*. However, the challenges that emerge in the current period include the complexity of India's political economy that has baffled the LAC countries. Moreover, the region appears to be suffering from both political and economic cohesion, and integration within LAC is abysmally poor. Consequently, most of the business that India transacts in the region is done bilaterally or through dialogues at the regional levels. Indian investment in Latin America includes the hydrocarbons, pharma, automobiles, agro-processing, engineering goods, textiles, chemicals, electronics sectors and is estimated to be about USD 20 billion. In contrast, the LAC presence in India

is quite minimal. Though the developments between India and the region have grown, of late, however, they remain inconsequential in scope, to say the least.

Of late, the changes in terms of foreign economic policy may be extensive, but this does not necessarily mean a proportionate number of substantive changes as well, implying that they are merely more continuities of the same. The most noticeable changes have been the structural ones, where globally the balance of power is constantly changing, and evolving. Certain global compulsions make it imperative for India to examine its economic interests. The relative decline of the United States internationally is accompanied by China's relative rise globally. Second, the vicissitudes of the domestic scenario reflect a discernible political transformation. Consequently, this has resulted in a different version of India in the emerging world order, which is a variation from the pursuance of the previous foreign economic policy goals by India. Thus, there emerges a possible scenario, where India *transforms itself from a balancing power to a leading power and* plays the role in *shaping outcomes*. In this evolving scenario, the discourse on India-Latin America and Caribbean relations takes an important space and is being explored to find new and viable vistas of cooperation between India and the LAC countries. The epilog attempts to throw open such innovative ideas that can bolster the relations.

Relations with Latin America and the Caribbean: Emerging agendas

India's appeal has grown considerably in the LAC region. It is a vigorous parliamentary democracy, its growing economy, its high-tech achievements, along with its millenarian spiritual traditions, make for a heady mix. To make the most of this appeal, however, requires a much more proactive policy toward the region, one that realizes that in this new international order that is emerging, by working together, India and LAC have much to gain. Meanwhile, the region of LAC is the largest repository of biodiversity and bio-capacity in the world as well as the biggest source of freshwater reserves. These countries have democratically elected governments, are essentially peaceful with a few interstate wars, with lowest defence expenditures and significant purchasing power parity.

Given the comparable levels of development and complementarities between India and the major countries of the LAC region, the deepening of economic interactions was a natural outcome for strengthening of the robust geo-political relations between them. Any determined effort to promote relations with LAC calls for strengthening of institutional mechanisms of cooperation. In the recent years, it was evident that with the identification of the thrust countries within the region, India naturally inclined to move toward the larger countries, as they provide opportunities for interaction in several areas such as joint ventures, consultancy

contracts and transfer of technology agreements. While various issues of common concerns were identified and projected, trade remained the most important item on India's policy agenda toward LAC. In 1997, the Government of India announced an action plan, *Focus LAC*, with the express motive of revitalizing Indo-Latin American and Caribbean trade and economic relations.

As the international system makes a transition from the unipolar north Atlantic to a very different, multipolar Asia-Pacific one, a partnership between India and LAC offers much for both sides. Regional groupings like Andean Community, Unasur, Mercosur, are such effective foreign economic policy initiatives. The India-SICA Dialogue, India-Caribbean Dialogue, India-Andean Community Dialogue, among others, have also been initiated the strengthen India's efforts with various regional groupings. For instance, the India-CELAC troika met in August 2012 and discussed a wide array of subjects which included trade and investment, energy, minerals, agriculture, science and technology, culture, education, people to people, regional and multilateral institutions among others. First India-LAC Conclave was held in 2014 to examine the economic potential of India-LAC. The India-CELAC Quartet Ministerial Meetings was held in 2015 with the Finance Minister of Ecuador, Costa Rica, Dominican Republic and Barbados. The India-CELAC target was to increase cooperation in science, technology, health care, energy, agro-chemicals and space. Mexico has replaced Brazil as the largest trading partner for India. Of late, the automobile industry from India has found an enormous market for its products. The increase in the rising trade volume was due to a mixture of proactive diplomacy, enhancing connectivity and leverage diverse win-win opportunities.

An EXIM Bank's publication entitled: *Enhancing India's Trade Relations with LAC: Focus on Select Countries*, attracts our attention to the fact that in the recent years, India's trade relations with the LAC region has strengthened and highlighted the increased opportunities available to further enhance bilateral commercial relations. The study underlined that India's total trade with the LAC countries has risen more than nine-fold in the last ten years, from USD 5.2 billion in 2005 to USD 49.1 billion in 2014. As a result, India's trade balance with LAC, which stood at a surplus of USD 0.5 billion in 2005, turned into a deficit in recent years, amounting to a trade deficit of USD 18.1 billion in 2014 (Export-Import Bank of India, 2018).

Both regional integration and political cooperation have been key drivers of Latin America and the Caribbean's international relations over the past two decades. India can gain much by engaging LAC nations not just individually, but also through their regional bodies. The Inter-American Development Bank's report entitled *India: Latin America's Next Big Thing?*, states that the various regional groupings like the Mercosur, Andean Community, and Unasur and others are all

among the regional bodies with which India could engage, with a multiplier effect (Wilson Center, 2010).

Similarly, ECLAC's International Trade and Integration Division's report entitled: *India-LAC: Opportunities and Challenges in Trade and Investment* along with another report by the Latin American and Caribbean Economic System (SELA) also reiterated the immense potential for increasing trade, investment and business with India. The ECLAC report among others emphasized the need i) to develop joint strategies for trade and investment promotion, ii) to work together in infrastructure, competitiveness and innovation, iii) launching a series of policy dialogues on inter-regional cooperation, with the idea that the regional groups in South and Central America could serve as valuable interlocutors. The proposal stressed that such cooperative efforts should not be limited to bilateral relations with individual countries, 'but institutional arrangements need to be established for interaction and dialog with regional groups (ECLAC, 2011).

India has also signed preferential trade agreements (PTAs) with Mercosur and some of the larger countries in the region like Colombia, Chile, Brazil and Venezuela. There are plans to constitute joint working groups to further explore bilateral mechanisms for enhanced economic and trade links with Mexico, Brazil and Colombia. The government has also initiated a program to encourage invitations to journalists from Argentina, Venezuela, Chile and Mexico to visit India. Various Indian banks intend to open branches in some of the major capital cities of the region. Plans are on as well to jointly organize an Indo-LAC health summit by the department of culture (GOI) and FICCI. The India-Chile PTA was expanded last month. A combination of government initiatives and private ventures opened new vistas in India-LAC trade and investment leading to the nine-fold expansion in inter-regional trade. Through the contemporary *South-South cooperation* matrix India is committed to assist developing countries in capacity building, infrastructure development, in science and technology, health, education and other areas.

Several Indian private sector companies have successfully entered the LAC markets. For instance, the Birla Group-Hidalco has entered the Brazilian Aluminium industry. Apart from those other ventures include the collaboration between Marco-Polo-Tata jointly to produce buses in India. The automobile companies Mahindra and Hero have set up assembly plants in South America and UPL has entered the Latin American agro-chemical market. Indian pharma companies have already made their presence felt in the region. In the sector of hydrocarbons, ONGC Videsh in exploration in Brazil, Colombia and Venezuela —invested millions of US dollars—. The LAC foray in India is still in a nascent condition. The Brazilian company Gerdau has acquired a steel plant in Kalyani (Bengal), and the Mexican company Cinopolis now operates 350 cinema screens successfully throughout India. Some of these ventures have also resulted in failure which have

tarnished the image of India in the region like the failure of Jindal Steel in Bolivia or the other non-starters like Essar Steel (Trinidad), Reliance Hydrocarbons (Peru and Colombia) and ONGC (Cuba). The volatility of markets post-2014 had also led to companies like Renuka Sugar (USD 600 million investment) and Hidralco to withdraw by offloading a plant each to decrease the debt in 2016. In many cases the commitment remains mainly on paper. This is largely due to absence of institutional presence and support in the region. The efforts are made principally by the Indian private sector players.

The Indian state seems to be lacking in political will to make significant forays and to facilitate private sector entry into the LAC markets. Although the LAC markets are becoming important for India and the region is gaining salience, the engagement between India and LAC seems to be largely intermittent, and functional at best. Even though Mexico has replaced Brazil as the most significant partner in the region, most analysts see that as the new bonhomie as a possible *springboard* to the US markets. During his visit to Cuba, the President Ramnath Kovind called upon all the *Global South* that included India and the countries of the region (Mehta, 2019). President Macri's visit also saw the signing of the India-Argentina MoU on Defence Cooperation, that included the sectors of defence, nuclear energy and space, and the signing of the International Solar Alliance agreement that includes Brazil, Costa Rica, Suriname, Venezuela and members from the region and India appear to be a positive move in solidifying the relations. India has also signed an agreement with Panama that allows it to set up an Indian Space and Research Organization (ISRO) Telemetry, Tracking and Command Centre (TTC) Earth Station there. In quantitative terms, trade continues to be modest when compared with India's neighbour and competitor China's presence in LAC. Trade with Brazil, Argentina, Mexico, Colombia, Peru and Chile equates to 86% of the total trade with Latin America. With the Caribbean countries, India largely imports commodities and is only equivalent to 2.8% of the total imports.

New business centers are opened in Peru and Ecuador and one is being set up in Guyana. There are new vocational training centers being set up in Jamaica and Belize. On the Indian side, the trade is highly concentrated in Chile, Argentina, Paraguay, Brazil, Venezuela and Mexico, form the bulk of imports to India and Brazil, Peru, Colombia, Venezuela and Nicaragua form the large share of exports from India. Natural resources and commodities have pushed the region towards de-industrialization while narrowing the specializations to agro-mineral exporting economies. In order to bypass this, as food and energy demand in India is critical and will remain so and grow; the LAC countries can move up the value chain and start exporting more sophisticated and elaborate farm products.

It is clearly visible that steps are being taken to strengthen India's relations with the regional groupings. Of late, despite the visible quickening in the pace of

these initiatives, there still appears a *degree* of lethargy. For instance, the various meetings between India and the regional groups seem to be in a stage of *taking off*—a situation that has been persisting for a while now—. At this moment, the India-Mercosur, India-CELAC, India-Peru or even the absence of any concrete dialogue with other groups like the Pacific Alliance is minimal to say the least. The India-Pacific Alliance (PA) Conference on Trade, Investment and Cooperation in April 2016 was launched with great fanfare and highlighted the mutual benefits of food both processed and fresh as well as investment in energy sector where the enormous middle sector in India would be the target for these products. India is an observer in the PA and could introduce new ideas in the manufacturing sector, encourage entrepreneurs to venture in LAC and boost up new policies like *Make in India* and *Moving Mexico* campaigns by their respective governments. India has a great advantage in skill development which is currently supported by the government and could be extended to the countries of the various regional groupings. Ideas and programmes related to good governance and best practices could also be included and exchanged. CARICOM could benefit by providing the region with requisite technical expertise, sharing entrepreneurial development modules and designing appropriate training programmes. In fact, the large number of people of India origin residing in very large numbers could be channeled to influence and persuade their governments to favorably seek India's support and assistance. The Indian Diaspora could become a strategic asset and not merely remain the outlet for India's cultural diplomacy.

The India-Brazil link has in many ways has spearheaded Indo-LAC relations. Of late, India's deepening relations with Brazil have energized the Indo-LAC relations greatly; however, the Indo-LAC relations has become a casualty of this blossoming camaraderie between India and Brazil. Indo-Brazil relations are oriented towards the fulfillment of mutual interests ranging from strategic partnership to reciprocal claims of a permanent seat at the United Nations' Security Council, WTO, IBSA, BRICS, etc. Both countries wish to engage the established international order, with the ultimate objective of a systemic revisionism. Initially it was the rhetorical force of this *South-South cooperation* that made possible this relationship to go forth. Indeed, India-Brazil relations are poised for vigorous expansion amid the disappointingly slow growth in India-Latin America relations in general.

Thus, Brazil has begun to stand out for its assertive participation in international politics, where it has favored anti-hegemonic, multipolar positions and its increasingly strong leadership in its own region. Brazil has slowly shouldered the costs inherent in cooperation, governance and integration in the region. Brazil's cooperation with its regional neighbours was perceived by policymakers as the best way for Brazil to realize its potential, support economic development and form a bloc with stronger international influence. This growing engagement of

India with Brazil has a flipside as well. This growing bonhomie has weakened the efforts to further expand Indo-LAC relations and thereby the other countries and regional groups sans Brazil have been de-prioritized greatly. The perception that emerges is one where all the policy focus of India in LAC is on Brazil. Or in other words, LAC is Brazil and vice-versa. Thus, independent and innovative efforts with other LAC countries or even regional groupings appear lackadaisical to say the least. The rapidity with which India-Brazil relations are growing in all sectors far surpasses any such efforts with an individual country or groupings in the region. It appears that once India has set its course with Brazil and India-Brazil relations are on the rise, LAC is taken care of.

This *tunneled* focus has harmed India's relations with other countries/groups within the LAC region. Unlike India, Brazil has equally strong and strategic relations with other Asian countries and is not solely focused on India to guide it through the palimpsest of Asia. As India and Brazil grow into important players in the international system, beyond their stature as regional powers, similar aspirations on both sides may lead to divergence in interests in the future. Thus, such a possible scenario makes it even more imperative for India to strengthen its relations with other actors in LAC.

Some concluding remarks

The pandemic of 2020-2021 has arguably brought forth serious challenges to India-Latin America relations. The declining trade and the subtle withdrawal from each other markets speak of its significance. The most important issue that confronts India-Latin America relations is the accessibility to the COVID vaccines. Countries like Brazil, Mexico and Argentina have had some of the largest populations stuck by the COVID-19 pandemic. Most of the countries of the region have been unable to vaccinate a large of their populations due to a wide array of reasons: absence of the technical know-how to produce the vaccine, the zealously guarded process of manufacturing by the countries who are currently producing them on mass scale, absence of technology as well as the *politics of the vaccine*. Except Chile that has been able to vaccinate nearly 37% of its population all other countries of the region are still struggling to access the vaccine. Many of the larger countries have not yet initiated the vaccine program in their countries. Moreover, internal strife between the various political parties have also exacerbated the worsening scenarios. Externally, Latin America and the Caribbean seems to be the victims of a power struggle between some of the larger vaccine producing countries such as United States, China, European Union and others who not only want to control production but also accessibility. India has been successful in providing limited numbers of vaccines to many of these countries, but the domestic demand has created a serious delay in the supply of the vaccines. Many countries are

witnessing a great deal of political and social unrest. India's vaccine diplomacy (*Vaccine Maitri*) will need to be strengthened so as to not just fulfill the national demand for vaccines but be able to supply them to the global south as well. China has emerged as a viable vaccine exporter and many states in Brazil have begun to purchase vaccines from China. Thus, India-Latin America relations are not only impacted by number of structural issues, distances, languages, lack of shipping and air links but the overwhelming presence of China in the region. China has emerged as the most serious contender in LAC with its investment in the region in billions, especially in sectors like infrastructure, manufactures, primary commodities, in the hydrocarbon sector, among others. China follows a very lenient trade and investment policy as has emerged as the largest trading partner for many countries of LAC.

India-Latin America and the Caribbean relations will have to re-discover *South-South cooperation* in the 21st century and work to solidify the relations and truly look at their *strategic partnerships* from such an perspective. The strategic relationship that India wants to develop with these countries need not be limited to merely political, economic and trade relations but a comprehensive nuanced relation that promises to grow steadily in the coming years. For the Latin American and Caribbean countries to move forward, they need to adopt a two-pronged approach: first, it should pursue a more efficient and coordinated exploitation of natural resource-based comparative advantages; and, second, in the context of *India-Latin America: Trade and investment relationship*, it should make greater efforts to promote industrial development by improving the corresponding international competitiveness in manufacturing sector (Jha, 2019).

Of necessity, these relations are getting stronger and have been given a new lease of life. This ambivalence towards the LAC region has been vigorously shaken off. It would be an enriching endeavour for both sides, if they jointly shoulder the responsibility to negotiate a fair deal as countries of the *South*, especially in the context of common global concerns like education, environment, labour and agriculture, clean cities, infrastructure development. India's foreign economic policy is often called as an *epic of missed opportunities* that need not be the case with Latin America and the Caribbean. The period is also appropriate for the Indian pharma companies to make their presence felt both singularly as well as in joint projects to produce medicines and vaccines that will benefit the LAC region.

As China continues to rise and is being seen with increasing suspicion, India's non-aggressive posture and high moral and ethical values rooted in realpolitik may work well with the countries of the region. In fact, a sense of optimism is visible on both sides. Evidently, there is an urgent need to develop a coherent and comprehensive strategy towards Latin America and Caribbean. There have been too much of dithering and too many ad hoc and piecemeal solutions. Any

comprehensive approach will have to move within the region based on well-identified and clearly demarcated country-specific issues and areas of cooperation. The region is not a homogenous bloc and therefore any approach should be fine-tuned as per requirements of such bilateral and multilateral agreements.

References

- Dickens, C. (1859). *A Tale of Two Cities*. Chapman and Hall.
- Bhojwani, D. (2019). India and Latin America: The Way Forward. Distinguished Lectures, Ministry of External Affairs, Government of India. [Mea.gov.in/distinguished-lectures-deatil.htm?747](http://mea.gov.in/distinguished-lectures-deatil.htm?747)
- Export-Import Bank of India. (2018). Enhancing India's Engagement in the Healthcare Sector of CLMV Countries, Working Paper No. 76. <https://www.eximbankindia.in/Assets/Dynamic/PDF/Publication-Resources/ResearchPapers/93file.pdf>
- Wilson Center. (2010). India: Latin America's Next Big Thing? <https://www.wilson-center.org/event/india-latin-americas-next-big-thing>
- ECLAC. (2011). India and Latin America and the Caribbean: Opportunities and Challenges in Trade and Investment Relations. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3021/1/S1100867_en.pdf
- Mehta, K. (2019). India in Pivotal Geographies: Latin America. *ORF Report*. orfonline.org/expert-speak/india-in-pivotal-geographies-latin-america-54551/#-edn2
- Jha, P.C. (2019). India's Trade Outreach Needs to Pivot Towards Latin America. *EPW*. 54(39). <https://www.epw.in/engage/article/indiass-trade-outreach-needs-pivot-towards-latin>

Resúmenes – Abstracts



Resumen: Este libro tiene por objetivo analizar la relación comercial y de inversión entre India y América Latina. Para ello se desarrollan trece capítulos donde se analizan las relaciones actuales, se reconocen los vínculos sostenibles, y se presentan las nuevas oportunidades de cooperación entre el país asiático y la región latinoamericana. En este orden, el vínculo comercial y de inversión entre India y América Latina constituye una oportunidad para impulsar encadenamientos productivos mediante el desarrollo de nuevas estrategias de internacionalización empresarial, promover la solidaridad sur-sur asignando un mayor rol a India en el marco de la integración regional latinoamericana, lograr soluciones colaborativas a los problemas locales, diversificar socios comerciales, intercambiar experiencias en el uso de nuevas tecnológicas y promover una mayor inversión en innovación, investigación y desarrollo tecnológico. Aspectos fundamentales para consolidar una relación dinámica que facilite el crecimiento económico en un contexto de fraternidad, libertad y beneficio mutuo.

Palabras clave: India, América Latina, economía, inversión extranjera, comercio internacional.

Abstract: The purpose of this book is to analyze the trade and investment relationship between India and Latin America. To this end, thirteen chapters analyze current relations, recognize sustainable links, and present new opportunities for cooperation between the Asian country and the Latin American region. In this order, the trade and investment link between India and Latin America constitutes an opportunity to promote productive linkages through the development of new business internationalization strategies, promote South-South solidarity by assigning a greater role to India in Latin American regional integration, achieve collaborative solutions to local problems, diversify trade partners, exchange experiences in the use of new technologies and promote greater investment in innovation, research and technological development. These are fundamental aspects to consolidate a dynamic relationship that facilitates economic growth in a context of fraternity, freedom and mutual benefit.

Keywords: India, Latin America, economics, foreign investment, international trade.

Capítulo 1

IT enabled services supply and trade between India and Latin America and its potential contribution to recovery

Prachi Agarwal, Nanno Mulder,
Aravind Krishnan, and Paridhi Pardeshi

Abstract: The COVID-19 pandemic has disrupted global economic activity and trade in goods and services, with the exception of the IT enabled services sector that has accelerated the adoption of technology-based solutions as well as highlighted the importance of e-commerce. Data reveals the importance of the IT enabled services sector in India's trade and investment relations with Latin America. While the pandemic has posed several challenges faced by firms in conducting business, it has also presented opportunities to increase in bilateral trade and investment between the two regions in IT-enabled services. This can help foster collaborative solutions to boost post-pandemic recovery of their respective IT sectors.

Keywords: IT-enabled services, COVID-19 pandemic, India-Latin America relations, trade in services

Resumen: La pandemia del COVID-19 ha perturbado la actividad económica mundial y el comercio de bienes y servicios, con la excepción del sector de los servicios habilitados por las TIC, que ha acelerado la adopción de soluciones basadas en la tecnología y ha incrementado la importancia del comercio electrónico. Los datos revelan la importancia del sector de los servicios habilitados por las TIC en las relaciones comerciales y de inversión de India con América Latina. Si bien la pandemia ha planteado varios retos a las empresas a la hora de hacer negocios, también ha presentado oportunidades para aumentar el comercio bilateral y la inversión entre las dos regiones en servicios habilitados por las TIC. Esto puede ayudar a fomentar soluciones colaborativas que impulsen la recuperación pospandemia de sus respectivos sectores TIC.

Palabras clave: TIC, pandemia COVID-19, relaciones India-América Latina, comercio de servicios.

Capítulo 2

India and Latin America in the global automotive value chain

Hari Seshasayee

Abstract: As major producers of cars, auto parts and motorcycles, it is natural that India and Latin America find synergies to work together in this industry, as is evident in the slew of manufacturing plants that Indian automotive companies have invested in Latin American countries like Mexico, Brazil and Colombia, and

the handful of automotive companies from Latin America with manufacturing plants in India. There remains much potential for more cross-border investment, including more Latin American investment in India's automotive value chains. This chapter examines the current trade and investment relationship between India and the Latin American region in the automotive sector, and also analyses the long-term impact on the global automotive value chain.

Keywords: India, Latin America, automotive, motorcycles, global value chain.

Resumen: Como grandes productores de automóviles, autopartes y motocicletas, es natural que India y América Latina encuentren sinergias para trabajar juntos en esta industria, como es evidente en la gran cantidad de plantas de fabricación que las empresas automotrices indias han invertido en países latinoamericanos como México, Brasil y Colombia, y el puñado de empresas automotrices de América Latina con plantas de fabricación en India. Queda mucho potencial para más inversiones transfronterizas, incluyendo más inversiones latinoamericanas en las cadenas de valor de la industria automotriz en India. Este capítulo examina la actual relación comercial y de inversión entre India y la región latinoamericana en el sector automotriz, y también analiza el impacto a largo plazo en la cadena de valor mundial de la automoción.

Palabras clave: India, América Latina, automóviles, motocicletas, cadena global de valor.

Capítulo 3

The facets of India-Latin America relationship: Role of energy cooperation

Devika Misra

Abstract: India-Latin America engagement has revolved around the idea of south-south solidarity, a fact that continues to be of great importance even today. However, with the turn of the century, the relationship has been marked by pronouncements of its potential. Even as trade has grown and business relationships improved, the numbers do not explain these pronouncements of potential. It begs to be asked then, what are the factors that prompt analysts to continue to stress this *potential*? The answer lies in the historical resource richness of Latin America. The ever-growing character of Indian economy underlines the expectation of growing demand for resources and search for energy security. This chapter studies India's energy interests in LAC. It situates these investments in the historical context of social, political and economic relations between the two and projections for the future trajectory of the relationship in a post-pandemic world.

Keywords: India, Latin America, energy cooperation, Indian foreign policy, south-south cooperation.

Resumen: El compromiso entre India y América Latina ha girado en torno a la idea de la solidaridad sur-sur, una faceta que sigue siendo de gran importancia en la actualidad. Sin embargo, con el cambio de siglo, la relación ha estado marcada por los pronunciamientos sobre su potencial. Incluso, cuando el comercio ha crecido y las relaciones comerciales han mejorado, las cifras no explican estos pronunciamientos sobre el potencial. Cabe preguntarse entonces cuáles son los factores que llevan a los analistas a seguir insistiendo en este *potencial*. La respuesta está en la riqueza histórica de recursos de América Latina. El carácter siempre creciente de la economía india subraya la expectativa de mayor demanda de recursos y la búsqueda de seguridad energética. Este capítulo estudia los intereses energéticos de India en América Latina. Sitúa estas inversiones en el contexto histórico de las relaciones sociales, políticas y económicas entre ambos y proyecta la trayectoria futura de la relación en un mundo pospandemia.

Palabras clave: India, América Latina, cooperación energética, política exterior, cooperación sur-sur.

Capítulo 4

India-América Latina: Evidencia de convergencia económica y comercial

Alberto José Hurtado Briceño
Sadcidi Zerpa de Hurtado

Resumen: La convergencia económica y comercial es un proceso a través del cual grupos de países pueden avanzar hacia la integración plena, ajustando con anterioridad las variables económicas que condicionan la estabilidad y las bases del comercio internacional. Es decir, el primer paso para avanzar hacia objetivos de complementariedad comercial y metas de mayor integración regional. Este capítulo tiene por objetivo analizar la convergencia económica y comercial entre la economía de India y las economías latinoamericanas agrupadas en los cuatro acuerdos de integración activos en la región: el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Alianza del Pacífico. Para ello se estima el Índice de Convergencia Económica (ICE) y se analizan las correlaciones entre los principales agregados macroeconómicos. Los resultados muestran las economías latinoamericanas que tienen mayor convergencia y amplia complementariedad comercial con India.

Palabras claves: India, América Latina, economía, comercio, inversión.

Abstract: Economic and trade convergence is a process through which groups of countries can move towards full integration by adjusting in advance the economic variables that condition the international trade. In other words, it is the first step towards trade complementarity objectives and goals of greater regional integration. The purpose of this chapter is to analyze the economic and trade convergence between the Indian economy and the Latin American econo-

mies; grouped in the four integration agreements active in the region: the Central American Integration System (SICA), the Andean Community (CAN), the Southern Common Market (Mercosur) and the Pacific Alliance. For this purpose, the Economic Convergence Index (ECI) is estimated and the correlations between the main macroeconomic aggregates are analyzed. The results show which Latin American economies have the greatest convergence and broad trade complementarity with India.

Keywords: India, Latin America, economics, trade, investment.

Capítulo 5

¿Cómo atraer inversión desde India a los países de la Alianza del Pacífico? Recomendaciones a las Agencias de Promoción de Inversión

Soraya Caro Vargas

Francisco Daniel Trejos-Mateus

Resumen: La escasa investigación sobre la operación de las Agencias de Promoción de Inversión (API), dificulta reacciones rápidas de parte de los gobiernos ante, por ejemplo, la aparición de inversores no tradicionales, que rompen con los paradigmas teóricos propuestos. Conscientes de esta preocupación, este capítulo se enfocó en verificar la relevancia de la profundización económica entre India y la Alianza del Pacífico (AP) por medio de, primero, la caracterización de la evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) de India al mundo; segundo, el análisis comparado de las dinámicas de los flujos de IED india entre la AP y América Latina; tercero, la identificación de variables de salida y atracción de IED desde el país asiático; y, cuarto, la pertinencia de estrategias diseñadas al interior de AP para cumplir sus objetivos de aproximación con India.

Palabras clave: India, América Latina, inversión extranjera directa, agencias de promoción de inversión, integración.

Abstract: The scarce research on the operation of Investment Promotion Agencies (IPAs) makes it difficult for governments to react quickly to, for example, the emergence of non-traditional investors that break with the proposed theoretical paradigms. Aware of this concern, this chapter focused on verifying the relevance of economic deepening between India and the Pacific Alliance (PA) by, first, characterizing the evolution of Foreign Direct Investment (FDI) from India to the world; second, the comparative analysis of the dynamics of Indian FDI flows between the PA and Latin America; third, the identification of variables of outward and inward FDI attraction from the Asian country; and fourth, the relevance of strategies designed within the PA to meet its objectives of rapprochement with India.

Keywords: India, Latin America, foreign direct investment, investment promotion agencies, integration.

Capítulo 6

La estrategia comercial de Argentina hacia India: Objetivos, acciones y resultados

Paola Andrea Baroni

Resumen: En el siglo XXI, Asia se posiciona como una alternativa para la diversificación de socios comerciales y para una inserción internacional más autónoma de los Estados intermedios como Argentina. La región asiática adquirió relevancia de forma gradual en la agenda externa argentina, y la política exterior hacia dicho destino tuvo un fuerte tinte económico-comercial, siendo los vínculos con India un ejemplo de ello. Aunque se observa un significativo incremento del comercio bilateral, éste, junto a las inversiones recíprocas, están por debajo de su potencial. Para comprender esta situación, el objetivo del capítulo es caracterizar la política comercial externa argentina hacia India en el periodo 2003-2019. Para ello, se analizan los objetivos, las acciones llevadas a cabo —identificando posibilidades y obstáculos—, y los resultados obtenidos.

Palabras clave: Argentina, India, política comercial externa, oportunidades, obstáculos.

Abstract: In the 21st century, Asia has positioned itself as an alternative for the diversification of trade partners and for a more autonomous international insertion of intermediate States such as Argentina. The Asian region gradually gained relevance in the Argentine foreign agenda, and foreign policy towards this destination had a strong economic-commercial dye, being the links with India an example of this. Although there has been a significant increase in bilateral trade, this, together with reciprocal investments, are below their potential. In order to understand this situation, the objective of this chapter is to characterize Argentina's foreign trade policy towards India in the period 2003-2019. For this purpose, the objectives, the actions carried out —identifying possibilities and obstacles—, and the results obtained are analyzed.

Keywords: Argentina, India, foreign trade policy, opportunities, obstacles.

Capítulo 7

En camino hacia la consolidación de las relaciones entre Chile e India

Tamara Spagnolo

Resumen: La estrategia de inserción internacional de Chile muestra continuidades a lo largo de los años, combinando apertura unilateral y regionalismo abierto, y un especial acercamiento a la región asiática. En el marco de la ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial entre Chile e India, que entró en vigor en 2007, las relaciones económicas y políticas están camino hacia una profundiza-

ción sin precedentes. El objetivo del presente capítulo es hacer un análisis de los vínculos de Chile con India, concentrando la atención en los aspectos comerciales y políticos, además, en las oportunidades que presentan sectores claves como el farmacéutico, el de alimentos y bebidas, y la ciencia, tecnología e innovación.

Palabras clave: Chile, India, comercio internacional, tecnología, regionalismo abierto.

Abstract: Chile's current international insertion strategy shows continuities over the years, combining unilateral openness and open regionalism, with a special approach to the Asian region. In the framework of the expansion of the Partial Scope Agreement between Chile and India, which entered into force in 2007, economic and political relations are on the way to an unprecedented deepening. The objective of this chapter is to analyze Chile's ties with India, concentrating attention on commercial and political aspects, and on the opportunities presented by key sectors such as pharmaceuticals, food and beverages, and science, technology and innovation.

Keywords: Chile, India, international trade, technology, open regionalism.

Capítulo 8

Colombia-India: Análisis de la relación comercial (2000-2019)

Karol Stefany Rojas Tole
Alberto José Hurtado Briceño

Resumen: En la actualidad, Asia recibe la atención de los países de América Latina, entre otras cosas, por la oportunidad para ampliar mercados, diversificar relaciones comerciales, y participar de los cambios tecnológicos que se están generando desde dicho continente. Ante este panorama, Colombia no es ajena y ha intensificado sus relaciones comerciales con países asiáticos, entre ellos: Corea del Sur, China, Japón e India. Teniendo en cuenta esto, el presente capítulo tiene por objetivo analizar la relación comercial entre Colombia e India. Para ello, se estiman y analizan los índices de ventaja comparativa revelada, de intensidad importadora, de balanza comercial relativa y de Balassa. Los resultados permiten conocer los productos con mayor potencial exportador entre Colombia e India, es decir, los sectores productivos que deben aglutinar los esfuerzos públicos y privados dirigidos a fortalecer el vínculo comercial entre los dos países.

Palabras clave: Colombia, India, comercio internacional, inversión, intercambio.

Abstract: Asia is currently receiving the attention of Latin American countries, among other things, because of the opportunity to expand markets, diversify trade relations, and participate in the technological changes that are being generated from that continent. Colombia is no stranger to this scenario and has

intensified its trade relations with Asian countries, including South Korea, China, Japan and India. With this in mind, the purpose of this chapter is to analyze the trade relationship between Colombia and India. For this purpose, the indexes of revealed comparative advantage, import intensity, relative trade balance and Balassa are estimated and analyzed. The results reveal the products with export potential between Colombia and India, i.e., the productive sectors that should be the focus of public and private efforts to strengthen the trade link between the two countries.

Keywords: Colombia, India, international trade, investment, trade.

Capítulo 9 Análisis comparativo de la banca digital en Colombia e India: Una primera mirada

Karen Lorena Gutiérrez Masmela
Alberto José Hurtado Briceño

Resumen: Debido a los nuevos modelos de negocio que han surgido en los mercados financieros producto del uso de tecnologías de la información y comunicación, y las profundas transformaciones que se han evidenciado en los servicios bancarios anclados a la Internet, el presente capítulo tiene por objetivo analizar desde el punto de vista comparativo la evolución de la banca digital en Colombia e India durante el periodo 2000-2019. Para ello, se identifica el origen de la banca digital en ambos países. Luego, se analiza la evolución y el impacto que ha traído la digitalización de la banca en las dos economías. Además, se plantean los modelos de banca digital donde estos países tienen mejor desempeño. Finalmente, se presentan conclusiones y recomendaciones que cada país debe seguir para corregir aspectos débiles que tiene esta actividad económica.

Palabras clave: Colombia, India, banca digital, economía, mercados financieros.

Abstract: Due to the new business models that have emerged in the financial markets as a result of the use of information and communication technologies, and the profound transformations that have been evidenced in Internet banking services, this chapter aims to analyze from a comparative point of view the evolution of digital banking in Colombia and India during the period 2000-2019. To this end, the origin of digital banking in both countries is identified. Then, it analyzes the evolution and impact that has brought the digitalization of banking in the two economies. In addition, the digital banking models where the countries have the best performance are presented. Finally, conclusions and recommendations that each country should follow to correct weak aspects of this economic activity are presented.

Keywords: Colombia, India, digital banking, economics, financial markets.

Capítulo 10

Autosuficiencia alimentaria y pobreza rural en México e India. Una aproximación

Saul Martínez González

Resumen: Teniendo en cuenta que los resultados en materia de seguridad alimentaria de un país están estrechamente relacionados con la disponibilidad de alimentos, la vulnerabilidad alimentaria, el acceso económico y físico a los productos alimenticios, así como el nivel de equidad evidente en la sociedad. Este capítulo tiene como objetivo analizar las políticas agrícolas y comerciales instrumentadas por México e India para enfrentar los retos de inseguridad alimentaria. Para ello, en la siguiente sección se analiza la experiencia mexicana en seguridad alimentaria, teniendo en cuenta las implicaciones económicas, políticas y sociales del TLCAN, además de las políticas agrícolas implementadas por el gobierno. Luego, se analiza la experiencia de India en seguridad alimentaria, revisando las estrategias de promoción de la agricultura y protección al comercio agrícola. Finalmente, se presentan las conclusiones.

Palabras clave: India, México, seguridad alimentaria, pobreza, política económica.

Abstract: Considering that a country's food security performance is closely related to food availability, food vulnerability, economic and physical access to food products, as well as the level of equity evident in society. This chapter aims to analyze the agricultural and trade policies implemented by Mexico and India to address the challenges of food insecurity. To this end, the following section analyzes the Mexican experience in food security, taking into account the economic, political and social implications of NAFTA, as well as the agricultural policies implemented by the government. Then, the Indian experience in food security is analyzed, reviewing the strategies of agricultural promotion and agricultural trade protection. Finally, conclusions are presented.

Keywords: India, Mexico, food security, poverty, economic policy.

Capítulo 11

Las necesidades energéticas de India y su relación comercial con Venezuela (2019-2020)

Ramón Alonso Dugarte Rangel

Resumen: Venezuela llegó a ser, durante la primera década del siglo XXI, la principal fuente de importación de hidrocarburos india en América Latina, pero dicha relación fue impactada por las sanciones estadounidenses al petróleo vene-

zolano. En este orden, el propósito del capítulo es analizar el comercio de petróleo entre India y Venezuela durante los años 2019 y 2020. Para ello, se identifican las necesidades indias en su senda hacia el desarrollo, especialmente de alimentos y energía. Luego se presentan consideraciones generales sobre la relación de India y América Latina y el Caribe. Finalmente, se analiza el intercambio de crudo entre India y Venezuela durante el periodo en estudio. Del análisis realizado se infiere que India redujo las importaciones de crudo venezolano hasta paralizarlas en su totalidad, además, se paralizaron las exportaciones indias de diésel a Venezuela.

Palabras Claves: India, Venezuela, petróleo, dependencia energética, sanciones estadounidenses.

Abstract: Venezuela became, during the first decade of the 21st century, the main source of Indian hydrocarbon imports in Latin America, but this relationship was impacted by U.S. sanctions on Venezuelan oil. In this order, the purpose of the chapter is to analyze the oil trade between India and Venezuela during 2019 and 2020. To this end, Indian needs in its development path, especially food and energy, are identified. Then, general considerations on the relationship between India and Latin America and the Caribbean are presented. Finally, the crude oil trade between India and Venezuela during the period under study is analyzed. From the analysis it is inferred that India reduced imports of Venezuelan crude oil to the point of paralyzing them in their entirety, in addition, Indian exports of diesel to Venezuela were paralyzed.

Keywords: India, Venezuela, oil market, energy dependence, U.S. sanctions.

Capítulo 12

India-América Latina, relaciones diferenciadas y posibilidades para salir del ensimismamiento indio

Francisco Javier Haro Navejas
Raquel Isamara León

Resumen: Este capítulo tiene por objetivo analizar los diferentes niveles de interacciones entre India y América Latina. Esto a partir de establecer los patrones de conducta internacional hacia América Latina de los actores indios, sobre todo gubernamentales, que permiten identificar cómo interactúan indios y latinoamericanos a través de distintos sectores comerciales. La hipótesis plantea que además de las particularidades de la diplomacia india y de la forma en que se expanden las empresas de dicho país, existe un ensimismamiento en el gobierno de Narendra Modi, que se ha enfocado en buscar medidas para fortalecer su poder. Por lo tanto, la vinculación económica entre la región e India se ajusta al patrón histórico de encadenamiento productivo. Dando como resultado que la relación se encuentre limitada por las propias condiciones latinoamericanas, que ha basado

su competitividad en suministrar recursos naturales y en la escasa vinculación de procesos productivos.

Palabras clave: India, América Latina, petróleo, agroexportación, automotriz.

Abstract: This chapter focuses on analyzing the different levels of interactions between India and Latin America. This is based on establishing the international behavior patterns towards Latin America of the Indian actors, especially governmental ones, that allow identifying how Indians and Latin Americans interact through different commercial sectors. The hypothesis states that in addition to the particularities of Indian diplomacy and how companies in that country are expanding, there is a self-absorption in the government of Narendra Modi, which has focused on seeking measures that allow it to strengthen its can. Therefore, the economic link between the region and India is according to the historical pattern of production chains. As a result, the relationship is limited by Latin American conditions, which has based its competitiveness on supplying natural resources and on the scarce linkage of production processes.

Keywords: India, Latin America, oil, agro-export, automotive.

Capítulo 13

India-Latin America: A future of opportunities

Aparaajita Pandey

Abstract: Since 2012, trade between India and Latin America and the Caribbean (LAC) has registered a steady increase. However, India continues to lag behind the United States, China and the European Union as an important trading partner for the Latin American region. In this regard, the chapter aims to explore Latin American productive sectors and examine the opportunities they have in their trade with India. To this end, the chapter examines the growth of the India-Latin America link. It then analyzes trade patterns and evaluates the performance of the trade agreements that India and LAC have signed. Finally, possible areas of collaboration and partnership to strengthen relations between the two regions are presented. The results lead to the conclusion that cooperation with Latin America represents both an opportunity and a challenge for India.

Keywords: India, Latin America, international trade, opportunities, challenges.

Resumen: Desde 2012, el comercio entre India y América Latina y el Caribe (ALC) ha registrado un aumento constante. Sin embargo, India sigue por detrás de Estados Unidos, China y la Unión Europea como socio comercial importante para la región latinoamericana. En este sentido, el capítulo pretende explorar los sectores productivos latinoamericanos y examinar las oportunidades que tienen en su comercio con India. Para ello, se examina el crecimiento del vínculo India-Améri-

ca Latina. Luego, se analizan los patrones de comercio y se evalúa el rendimiento de los acuerdos comerciales que India y ALC han suscrito. Finalmente, se presentan las posibles áreas de colaboración y asociación para fortalecer las relaciones entre ambas regiones. Los resultados permiten concluir que la cooperación con América Latina representa tanto una oportunidad como un reto para India.

Palabras clave: India, América Latina, comercio internacional, oportunidades, retos.

Acerca de los Autores



Prachi Agarwal

Ph.D. in Economics from the Jawaharlal Nehru University, New Delhi, India. Consultant, Center for Policy Research, New Delhi, India. Research areas: International trade policy, sustainable development, regionalism.

Email: prachiagarwal@icloud.com

Nanno Mulder

Ph.D. in Economics from the University of Groningen, Netherlands. Chief, International Trade Unit United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Research areas: Trade and sustainable development, trade relations Asia-Latin America.

Email: nanno.mulder@un.org

Aravind Krishnan

Executive Officer, Latin America and Caribbean Desk, Confederation of Indian Industry. Research areas: India-Latin America business development and facilitation.

Email: aravind.krishnan@cii.in

Paridhi Pardeshi

Research Associate, International Trade Policy Desk, Confederation of Indian Industry. Research areas: International trade and investment issues, policy advocacy.

Email: paridhi.pardeshi@cii.in

Hari Seshasayee

Masters in Latin American Studies from Stanford University, and previously worked with Gateway House, a foreign policy think tank, and the Confederation of Indian Industry. Latin America analyst specializing in India-Latin America relations, presently advising ProColombia, part of the Government of Colombia, and also a Global Fellow of the Woodrow Wilson Center. Research areas: India-Latin America

relations, Latin American business and economy, Latin American politics and society, India's foreign policy and governance.

Email: harisesh@alumni.stanford.edu

Devika Misra

Doctoral candidate at the Latin American Studies Programme, Jawaharlal Nehru University, India. Her PhD thesis studies the integration process in Latin America and attempts to locate the specificities of the integration processes in mainstream theories of integration. Assistant professor at the Jindal School of International Studies (JSIA) at Jindal Global University, India. Research areas: global governance, multilateral analysis, foreign policy analysis of Latin American and South Asian politics and regionalism.

Email: dmisra@jgu.edu.in; devika.misra@gmail.com

Soraya Caro Vargas

Doctora en Ciencias Políticas de la Universidad Indira Gandhi Open University, India, magíster en Derecho Económico de la Universidad de Bolonia, Italia, y abogada de la Universidad Externado de Colombia. Es directora del Centro de Estudios y Servicios sobre India Contemporánea y Asia Meridional (Cesicam), del Centro de Estudios Turcos y del Cáucaso, y docente investigadora del Centro de Investigaciones y Proyectos Especiales (Cipe) de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia. Líneas de investigación: India, Sur de Asia, Turquía, Eurasia, nuevas diplomacias.

Correo electrónico: soraya.caro@uexternado.edu.co

Francisco Daniel Trejos-Mateus

Profesional en Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia. Es asistente de investigación del Centro de Estudios y Servicios sobre India Contemporánea y Asia Meridional de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia. Líneas de investigación: India, organizaciones de la sociedad civil, países del espacio post-soviético.

Correo electrónico: francisco.trejos@uexternado.edu.co

Paola Andrea Baroni

Doctora en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario, Argentina, Licenciada en Relaciones Internacionales de la Universidad Católica de Córdoba, Argentina. Docente e investigadora de la Universidad Siglo 21, Argentina. Participa como investigadora en el proyecto *Política exterior argentina e inserción comercial en el Sudeste de Asia, China e India* (2007-actualidad). Líneas de investigación: política exterior argentina, vinculaciones con el Este de Asia: Sudeste Asiático, India y China, política comercial externa.

Correo electrónico: paola.baroni@ues21.edu.ar; paolaandreabaroni@gmail.com

Tamara Spagnolo

Licenciada en Relaciones Internacionales de la Universidad Siglo 21, Argentina, Diplomada en Planificación Estratégica, Competitividad y Desarrollo Local del Centro de Estudios Internacionales y Contemporáneos, Argentina. Investigadora de la Universidad Siglo 21, Argentina. Líneas de investigación: política exterior y vinculaciones entre los países de América Latina, Sudeste de Asia, China e India, paradiplomacia, economía del conocimiento, tecnología e innovación.

Correo electrónico: tamispagnolo25@gmail.com

Karol Stefany Rojas Tole

Profesional en Comercio Internacional por la Universidad Cooperativa de Colombia. Líneas de investigación: Comercio internacional, finanzas internacionales, comercio electrónico, relaciones Colombia-Asia.

Correo electrónico: karol.rojast@campusucc.edu.co

Karen Lorena Gutiérrez Masmela

Profesional en Comercio Internacional de la Universidad Cooperativa de Colombia. Tecnóloga en gestión financiera y de tesorería por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Colombia. Líneas de investigación: Banca digital, Colombia, India, economía, comercio electrónico.

Correo electrónico: karen.gutierrezma@campusucc.edu.co; lorena_g2011@hotmail.com

Saul Martínez

Magister en Economía Rural de la Universidade Federal de Viçosa, Brasil. Especialista en Economía Agrícola de la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro, México. Docente investigador de tiempo completo en la Universidad de Colima, México. Realizó estudios de Doctorado en Problemas Económicos Agroindustriales en la Universidad Autónoma Chapingo, México. Desde 1994 es investigador-fundador del Centro Universitario de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico (CUECP) de la Universidad de Colima. Líneas de investigación: Asia Pacífico, estudios comparados México-Asia Pacífico, pobreza, seguridad alimentaria, economía agrícola, comercio internacional.

Correo electrónico: saul_martinez@ucol.mx

Ramón Alonso Dugarte Rangel

Magister en Ciencias Políticas, Politólogo y Licenciado en Historia de la Universidad de Los Andes (ULA), Venezuela. Docente e investigador en la Escuela de Historia de la ULA. Docente en la Universidad Politécnica Territorial del Estado Mérida (UPTM), Venezuela. Miembro del Centro de Estudios África, Asia y Diásporas Latinoamericanas y Caribeñas "José Manuel Briceño Monzillo" de la ULA (CEAA-ULA). Miembro de la Asociación Venezolana de Estudios sobre China (AVECH). Líneas de investigación: Geopolítica petrolera, política exterior de Venezuela, violencia política.

Correo electrónico: ramondugarterangel@gmail.com

Francisco Javier Haro Navejas

Doctor en Relaciones Transpacíficas de la Universidad de Colima, México. Es docente investigador adscrito a la Facultad de Economía de dicha universidad. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel II, México. Ha ofrecido cursos sobre varios tópicos relacionados con China en El Colegio de México, México, y en la Universidad Autónoma de Barcelona, España. Su libro más reciente es *Cooperación internacional para el desarrollo y su futuro incierto: Teoría, actores, cambios y límites*. Líneas de investigación: relaciones entre Asia y México, políticas internacionales chinas, emprendimiento, negocios internacionales, procesos de integración económica.

Correo electrónico: fharo@ucol.mx; fhna@outlook.com

Raquel Isamara León de la Rosa

Doctora en Relaciones Transpacíficas de la Universidad de Colima, México, Máster en Cultura, Sociedad y Economía China de la Universidad de Alcalá de Henares, España, y Licenciada en Relaciones Internacionales de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México. Es docente e investigadora de tiempo completo de la Licenciatura en Negocios Internacionales y coordinadora de la Especialidad en Protocolo y Desarrollo de Negocios en Mercados Emergentes en la BUAP. Coordinadora del *e-school Program* de la Korea Foundation Latin America en el capítulo BUAP. Líneas de investigación: Estudios del Sudeste Asiático, política interna y exterior de la República Popular de China, filosofía oriental, empresa multinacional asiática, geopolítica.

Correo electrónico: raquel.leon@correo.buap.mx

Aparaajita Pandey

Ph.D. in Latin American Studies, from Centre for Canadian, US, and Latin American Studies, School of International Studies, Jawaharlal Nehru University, New Delhi, India. Post – Assistant Professor, Department of Public Policy, Amity University, Noida, Uttar Pradesh, India. Research areas: Energy and energy statecraft, public policy, geopolitics, and social assistance policies.

Email: aparaajitapandey21@gmail.com

Sadcidi Zerpa de Hurtado

Estudiante del Doctorado en Relaciones Internacionales de la Universidad Católica de Córdoba, Argentina, y del Doctorado en Ciencias Organizacionales de la Universidad de Los Andes (ULA), Venezuela, Magíster en Economía y Economista de la ULA. Profesora del Departamento de Economía e investigadora del Grupo de Estudios Económicos sobre Asia (GEEA) de la ULA. Líneas de investigación: Economía y finanzas internacionales, integración económica en Asia y América Latina, teoría y política monetaria, corporaciones en Asia y América Latina.

Correo electrónico: smzerpa@ula.ve; zerpasad@gmail.com

Aparajita Gangopadhyay

Ph.D. in Latin American Studies, Jawaharlal Nehru University, New Delhi, India. Dean of the School of International and Area Studies at Goa University, Goa, India. Research areas: Latin America, Brazilian foreign policy, Indian foreign policy, regional integration, diaspora studies, international politics, international relations. Email: aganguly@unigoa.ac.in

Alberto José Hurtado Briceño

Doctor en Ciencias Humanas, magíster en Economía y Economista de la Universidad de Los Andes (ULA), Venezuela. Investigador del Centro de Pensamiento Global (Cepeg) y profesor del programa de Comercio Internacional de la Universidad Cooperativa de Colombia. Investigador del Grupo de Estudios Económicos sobre Asia (GEEA) de la ULA. Líneas de investigación: economía internacional, integración económica en Asia y Latinoamérica, política económica, economía monetaria internacional.

Correo electrónico: alberto.hurtadob@campusucc.edu.co; ahurtado46@gmail.com

the Ca^{2+} concentration in the cytosol, and the Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is determined by the balance between the Ca^{2+} influx from the extracellular space and the Ca^{2+} efflux from the cytosol to the extracellular space.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is determined by the balance between the Ca^{2+} influx from the cytosol and the Ca^{2+} efflux from the endoplasmic reticulum to the cytosol.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is also determined by the Ca^{2+} concentration in the cytosol.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is also determined by the Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is also determined by the Ca^{2+} concentration in the extracellular space.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is also determined by the Ca^{2+} concentration in the extracellular space.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is also determined by the Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is also determined by the Ca^{2+} concentration in the cytosol.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is also determined by the Ca^{2+} concentration in the extracellular space.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is also determined by the Ca^{2+} concentration in the extracellular space.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is also determined by the Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is also determined by the Ca^{2+} concentration in the cytosol.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is also determined by the Ca^{2+} concentration in the extracellular space.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is also determined by the Ca^{2+} concentration in the extracellular space.

The Ca^{2+} concentration in the cytosol is also determined by the Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum.

The Ca^{2+} concentration in the endoplasmic reticulum is also determined by the Ca^{2+} concentration in the cytosol.



India–Latin America: Trade and investment relationship

Abordar la relación comercial y de inversión de India con América Latina implica analizar la estrategia de internacionalización india respecto a la región latinoamericana desde diversas perspectivas de análisis comparado, incluyendo la economía internacional, la política comercial y las relaciones internacionales. De esta manera, se reconoce la nueva realidad económica que ha surgido luego del acercamiento comercial, cultural, de inversión y de cooperación de India hacia Latinoamérica. Este libro tiene por objetivo analizar la relación comercial y de inversión entre India y América Latina. Al respecto, en trece capítulos se analizan las relaciones actuales, se reconocen los vínculos sostenibles, y se presentan las nuevas oportunidades de cooperación entre el país asiático y la región latinoamericana.



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
VENEZUELA



Grupo de Estudios
Económicos
sobre Asia
ula



9 789801 120483