



INDIA: ¿EL NUEVO DESAFÍO ASIÁTICO DE AMÉRICA LATINA?*

Mauricio Mesquita Moreira
Economista Principal, Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID)

INTRODUCCIÓN

Como es sabido, el surgimiento de China a lo largo de la última década ha tenido un profundo impacto en el desempeño económico de América Latina. La creciente importancia de ese país en la economía mundial ha producido tanto oportunidades como desafíos. Las oportunidades se han manifestado en forma de un nuevo y vasto mercado para los recursos naturales y los desafíos están en una fuerte competencia a la industria regional, fundamentada en salarios bajos, gran escala, un alto crecimiento de la productividad y un fuerte apoyo del Estado.

Aunque los efectos de China todavía están en pleno desenvolvimiento, la región ya está enfrentando un nuevo choque propiciado por el rápido crecimiento de otra economía de más de 1.000 millones de personas: India. En menos de 20 años India se ha convertido en una potencia económica mundial, con un crecimiento de entre 6,5% y 8% durante los últimos 10 años, impulsado por —y a la vez ha contribuido a— su inserción al mercado mundial. El intercambio comercial de bienes y servicios, que dos décadas antes había representado apenas una fracción de la economía india, hoy día representa cerca de 46% del PIB. La inversión extranjera en el país ha experimentado un cre-

cimiento igual de pujante, pasando de menos de US\$100 millones en 1990-1991 a US\$32.500 millones en 2007-2008, mientras que las inversiones de cartera se han disparado de US\$6 millones a US\$29.400 millones durante el mismo período.¹

¿Qué significan estos cambios para América Latina? ¿Qué desafíos y oportunidades conllevan? ¿Puede América Latina repetir con India el crecimiento explosivo del comercio que ha mantenido con China durante el último decenio? ¿Acaso India simplemente amplificará el efecto de China y planteará la misma clase de desafíos con los que ya viene debatiéndose la región? ¿O representa un cúmulo de cuestiones totalmente distintas?

En este artículo tratamos de abordar estas preguntas, concentrándonos en el principal canal a través del cual es más probable que se haga sentir el auge de India: el comercio exterior y la inversión en bienes y servicios. El análisis se divide en tres secciones, seguidas por las conclusiones. En la primera sección abordamos los temas de comercio e inversiones bilaterales, y evaluamos sus factores determinantes, su potencial y sus limitaciones. En la segunda sección, evaluamos las presiones competitivas generadas por el surgimiento de India que deben encarar los productores latinoamericanos de bienes y servicios. En la última sección articulamos las principales recomendaciones de políticas, destinadas

* Este artículo es una versión resumida y actualizada del libro «India: oportunidades y desafíos para América Latina.» Mauricio Mesquita Moreira, Banco Inter-Americano de Desarrollo, 2010.

¹ Banco de Reserva de India.



tanto a maximizar las oportunidades del comercio bilateral como a enfrentar los desafíos que plantea el surgimiento de India.

EL COMERCIO DESAPARECIDO

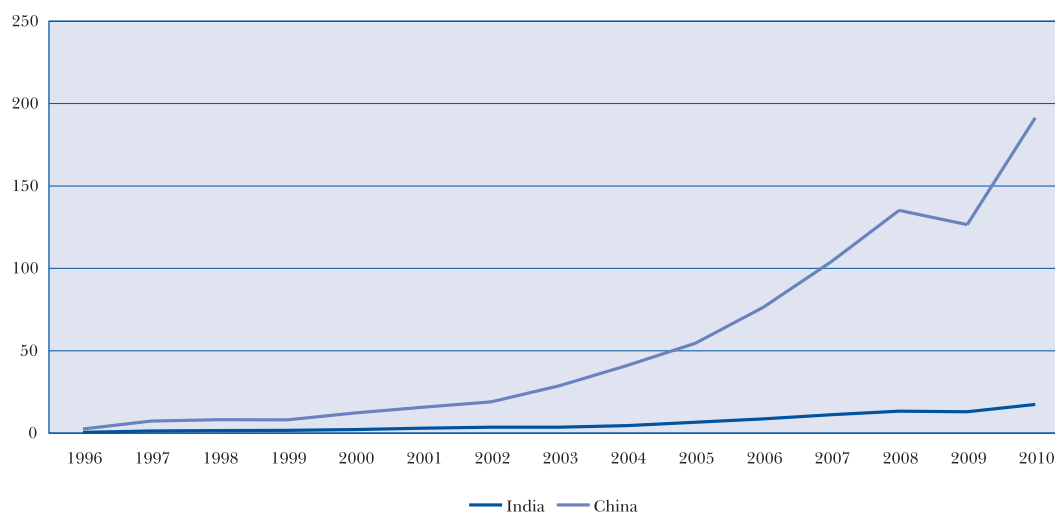
Si nos guiamos por la teoría del comercio exterior, parece haber un potencial considerable para el comercio entre América Latina e India, principalmente por las mismas razones por las cuales ha prosperado su comercio con China: India es, según todas las apreciaciones, un país relativamente escaso de recursos naturales y de abundante mano de obra, mientras que América Latina es, en general, lo contrario. El tamaño de la población de India hace inevitables las importaciones a gran escala de recursos naturales, en particular de productos agrícolas, tal como ha sido el caso de China. Más aún dados los bajos niveles de consumo per cápita de estos productos, algunos de los cuales figuran entre las exportaciones más importantes de la región.

Pero las diferencias en la dotación de recursos no son la única razón para comerciar. El tamaño de los países, la similitud de las preferencias de sus consumidores y la geografía son otros incentivos

importantes. Al menos en cuanto a los dos primeros hay buenos motivos para que América Latina e India comercien. Ambas son economías de tamaño mediano, con una gama de ingresos per cápita que favorece productos menos sofisticados y más accesibles que los que se comercian en los países industrializados. Por su parte, la geografía no parece favorecer el estrechamiento de los vínculos comerciales, aunque la equiparable distancia que hay entre la región y China no parece haber sido un impedimento importante para el comercio.

Si existen los incentivos, entonces la pregunta es: ¿por qué no se ha establecido el comercio todavía? O, en otras palabras, ¿por qué India todavía comercia tan poco con América Latina? Como se puede apreciar en el gráfico 1, los volúmenes del comercio bilateral con China e India no se diferenciaron mucho antes de 1999, es decir, que se mantuvieron básicamente estables. Pero este escenario cambió radicalmente a partir de 2000, cuando el comercio con China entró en auge y se creó una brecha entre éste y el comercio con India. Para 2010, la participación de China en el comercio latinoamericano era de 11.2%, mientras que la cifra correspondiente a India era de apenas 1% (Comtrade).

GRÁFICO 1. COMERCIO BILATERAL LATINO AMERICANO CON CHINA E INDIA. 1996-2010*. US\$ MIL DE MILLONES



Fuente: UN Comtrade *estimado, 2011.



Al menos parte de la explicación debe residir en las diferencias de tamaño y de desempeño entre estas dos economías. Las economías de China y de India fueron más o menos del mismo tamaño hasta comienzos de los años noventa, pero a partir de este punto China comenzó a tomar ventaja. Desde entonces, la brecha se ha venido incrementando, hasta tal punto que en 2010 la economía china era 2,4 veces el tamaño de la india en términos de PPP (o en triple en precios corrientes). Si se tratara únicamente de tamaño, se esperaría que el comercio de América Latina con China fuese aproximadamente el doble de su comercio con India, pero en 2009 fue aproximadamente 11 veces mayor.

Para un estudio más riguroso de lo que produce estas diferencias de volumen y dinamismo, calculamos la llamada elasticidad del ingreso de las exportaciones de la región a India y a China. Nos interesa saber qué tanto del crecimiento de China y de India se traduce en demanda de productos latinoamericanos. Si es sólo una cuestión de tamaño, cabría anticipar que esa elasticidad será la misma en ambos casos. Los resultados revelan, sin embargo, que la elasticidad de India es ligeramente mayor que la de China durante 1990-2000 (respectivamente, 0,6 y 0,5), pero que se rezaga considerablemente durante 2001-2006 (respectivamente 1,3 y 2,4). Si se traducen estas cifras en términos de crecimiento de las exportaciones, los resultados correspondientes al período más reciente significan que un crecimiento de 1% del PIB en China produce un crecimiento de 2,4% de las exportaciones de América Latina, mientras que la misma cifra en el caso de India produce un incremento de apenas 1,3%. Hay que

haber algo más que tamaño que explique estas diferencias.²

Basta echar un vistazo a los costos comerciales entre las dos economías para solucionar en grande parte el rompecabezas. Como se puede apreciar en el cuadro 1, el arancel promedio que aplica India a las exportaciones agrícolas provenientes de América Latina alcanza el 65,1%, significativamente más alta que la de China. La tasa real de protección debe ser aún mayor una vez que se toman en cuenta medidas tales como el régimen de licencias y las restricciones de importación, las cuales afectan desproporcionadamente a los productos agrícolas (OMC, 2007). En cuanto a los productos manufacturados, la región encara un arancel promedio de 20%, que, una vez más, es considerablemente más alto que el nada desdeñable arancel que impone China.

Estas barreras arancelarias son considerablemente más altas que las que impone América Latina a las importaciones de India y de China (cuadro 2). Sin embargo, los aranceles de la región también se pueden considerar obstáculos, ya que siguen estando muy por encima del nivel de 4%-6% de los países de la OCDE y exhiben un grado de variación importante entre productos. Además, estos aranceles pueden subestimar la medida real de protección, particularmente contra China, ya que varios países latinoamericanos han venido imponiendo recientemente barreras no arancelarias a las importaciones provenientes de este país, principalmente en forma de medidas antidumping y medidas especiales de salvaguardia. Chile y Perú han sido excepciones notables, habiendo suscrito el primero un acuerdo comercial con China en 2004 y el segundo, en 2009.

² Ver Mesquita Moreira 2010 para detalles.

**CUADRO 1. ARANCELES DE CHINA E INDIA A LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA**

País	Sector	Media	Coefficiente de variación
India	Agricultura	65.1	60.8
	Manufacturas	20.5	140.9
	Minería	8.8	64.0
China	Agricultura	12.5	126.1
	Manufacturas	15.1	75.7
	Minería	3.8	88.5

Nota: Grupos SITC REV3. Aranceles MFN ponderados según las exportaciones latinoamericanas al resto del mundo. Datos 2007.

Fuente: Trains, 2011.

CUADRO 2. ARANCELES DE AMÉRICA LATINA A LAS EXPORTACIONES PROVENIENTES DE INDIA Y CHINA

País	Sector	Media	Coefficiente de variación
India	Agricultura	8.2	54.5
	Manufactura	9.8	73.5
	Minería	3.2	136.7
China	Agricultura	13.9	58.3
	Manufactura	8.0	92.6
	Minería	3.5	144.7

Nota: Grupos SITC REV3. Cifras ponderadas según las exportaciones de China e India a todo el mundo respectivamente.

Fuente: Trains, 2011.

Aunque las barreras arancelarias y no arancelarias son importantes, son sólo un aspecto de los costos de comercio y no siempre los más importantes. De hecho, Mesquita Moreira, Volpe y Blyde (2008) han demostrado que para la mayoría de los productos y mercados, los impedimentos que plantean los costos de transporte en América Latina son considerablemente mayores que los planteados por la estructura arancelaria. Los costos de transporte resultan especialmente importantes en el caso del comercio de la región con países distantes como India y China, no sólo por las distancias, sino también por la composición de las exportaciones de la región a esos países: recursos naturales «pesados» y con un alto cociente entre peso y valor, cuyos costos de flete constituyen una parte considerable del precio CIF (costo, seguros y flete, por sus siglas en inglés) final. Si sumamos las deficiencias de la infraestructura de transporte tanto

en América Latina como en India, se puede ver fácilmente por qué estos costos pueden ser un factor importante del bajo intercambio comercial entre América Latina e India.

LOS INCIPIENTES FLUJOS DE INVERSIÓN BILATERAL

En que pese que tanto América Latina e India se han convertido en importantes inversionistas en el exterior en la última década, los flujos bilaterales siguen modestos. La participación de la región en la inversión directa india en el exterior sigue siendo marginal, aunque casi se ha cuadruplicado durante la última década, alcanzando a US\$454 millones (cifra acumulada). Las inversiones se han concentrado en la área de recursos naturales como en la reciente adquisición (en



2007) de los derechos de aprovechamiento de 20 millones de toneladas de reservas de mineral de hierro en Bolivia, por parte de la compañía india Jindal Steel and Power. La compañía planea invertir US\$2.100 millones en la integración de una planta siderúrgica, de generación de energía eléctrica, hierro esponjoso y de pellas de mineral de hierro. Otros ejemplos de esta tendencia son los siguientes: una inversión de US\$200 millones de la empresa india Oil and Natural Gas Company (ONGC) en reservas de gas natural en Trinidad y Tobago (2005), y la creación recientemente de un emprendimiento conjunto entre esta compañía y Petrobras, el conglomerado petrolero nacional de Brasil, en proyectos de exploración y aprovechamiento tanto en India como en Brasil.

Aparte del área de recursos naturales, también se han producido otras operaciones que han precedido algún intercambio comercial significativo, especialmente en las áreas de informática y servicios de informática habilitados, así como en la industria automotriz, las cuales no han sido por cantidades considerables pero que sí pueden constituir un anticipo de lo que está por venir. Por ejemplo, empresas de informática como Infosys, Tata Consulting Services (TCS), Sasken y Genpact han construido instalaciones en México, Argentina, Chile y Uruguay, y Tata unió fuerzas con FIAT para ensamblar camionetas pick-up en Córdoba, Argentina. Estas camionetas, que se comercializan bajo la marca FIAT, aprovechan la plataforma de chasis de la «nueva generación» de camiones Tata.

Las inversiones latinoamericanas en India son aún más reducidas que las indias en América Latina, y a diferencia de éstas, hay pocas señales de que se vaya a producir un repunte. Desde abril de 1990 hasta marzo de 2009, la inversión latinoamericana directa en India fue US\$11 millones, o 0,01% del ingreso total al país durante ese período. Chile encabeza el grupo con US\$5 millones, seguido por Uruguay (US\$4 millones), Brasil (US\$2 millones) y Colombia (US\$1 millón) (Ministerio de Comercio de India). Al igual que ocurre con India, los países de América Latina han venido concentrando sus inversiones en sus principales socios comerciales, un criterio que

deja a India mayormente fuera del radar de las empresas de la región.

En general, se puede ver claramente que el potencial bilateral de inversiones no es tan evidente como el potencial de intercambio comercial. La complementariedad de recursos y la similitud de los esquemas de demanda pueden ser motores poderosos del comercio exterior. Pero lo que llama la atención del caso de América Latina-India es el hecho de que los volúmenes siguen siendo relativamente bajos. En el caso de la inversión extranjera, ninguna de las dos economías parece satisfacer los requisitos para convertirse en una exportadora importante de capital, es decir, tener abundancia de capital y aptitudes. Además, el comercio exterior, que también impulsa la inversión extranjera directa y que aparentemente ha sido el factor principal detrás del reciente auge de la inversión directa en el extranjero en el caso de ambas economías, todavía no es suficiente como para justificar un volumen considerable de inversiones bilaterales.

Eso no significa que no haya incentivos para invertir. Tanto las empresas indias como las latinoamericanas han desarrollado activos específicos e intangibles y son economías suficientemente grandes como para que la inversión extranjera directa bilateral sea una posibilidad viable. De igual modo, la complementariedad de recursos también puede impulsar las inversiones, y ya hay ejemplos de ello a la vista. Pero al final, el objetivo de inversiones bilaterales robustas deberá esperar a que estas economías crezcan y acumulen más capital y aptitudes, lo cual sólo se puede producir en el largo plazo. Esto no significa que los encargados de formular políticas deban esperar cruzados de brazos. Hay un programa de políticas que se puede poner en práctica en el corto plazo y puede hacer que este objetivo sea más realista y también acortar el horizonte de tiempo: la eliminación de los obstáculos más evidentes y onerosos para el comercio exterior. A medida que el intercambio comercial vaya acercando a estas dos economías, los incentivos para la inversión se irán haciendo cada vez más claros y las barreras, en particular las barreras relacionadas con la información, se irán haciendo cada vez menos importantes.



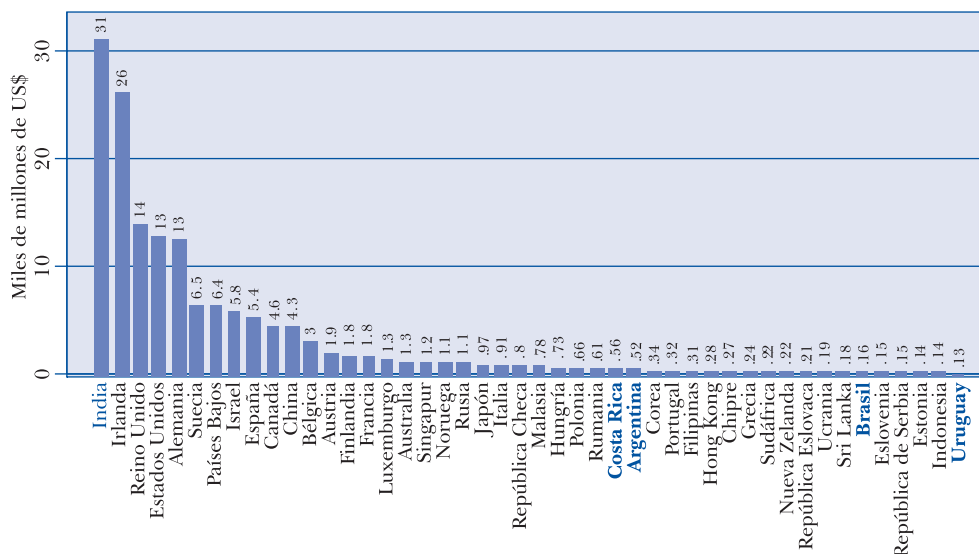
LOS DESAFÍOS COMPETITIVOS

Los mayores desafíos competitivos que representa China para América Latina se ubican en el sector de la manufactura, sin embargo los desafíos que plantea India son más amplios, más matizados y, en algunos casos, todavía no han sido percibidos. Además, los desafíos indios surgen en un contexto en el que la región ya está tratando de responderle a China, lo que le añade un nivel más de complejidad al análisis. Las respuestas de políticas de América Latina a India no pueden pasar por alto a China, y viceversa, ya que estas cuestiones están profundamente entrelazadas. Deseamos analizar las dos áreas que consideramos las más importantes en las que India representa –o en las que se percibe que representa– un desafío competitivo: a) servicios de informática y servicios técnicos y de procesos de negocios (BPT, por sus siglas en inglés), y b) manufactura.

Servicios. No es fácil obtener cifras actualizadas y confiables sobre los servicios informáticos y BPT, porque los países todavía están experimen-

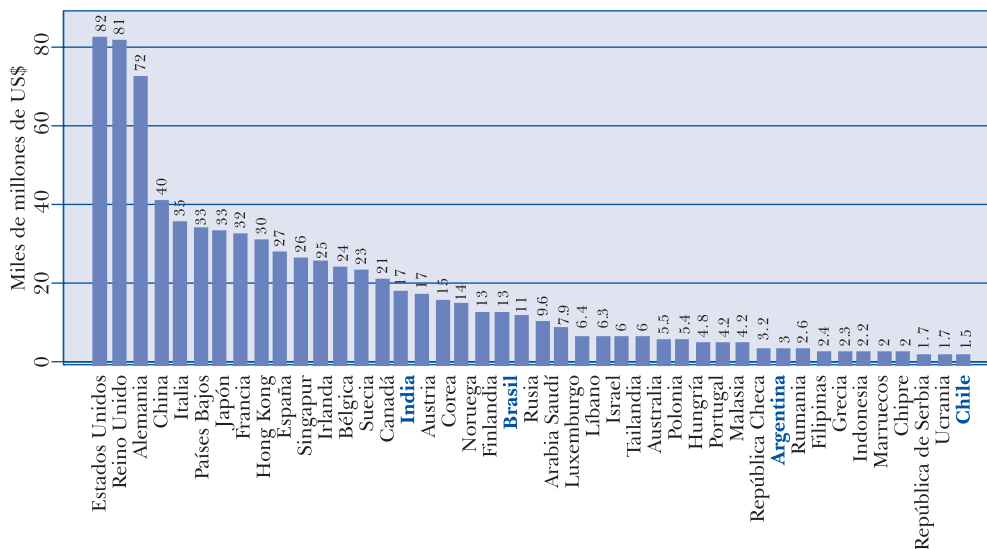
tando dificultades en la recolección y clasificación de datos en estas actividades, las cuales apenas existen desde hace una década. La mejor información disponible son las cifras de la balanza de pagos que reúne el FMI y que se han usado en los gráficos 2 y 3 para presentar los detalles fundamentales del desafío de India a América Latina. El gráfico 2 muestra que la mayor fortaleza competitiva que ha revelado India está en sus servicios de informática, una categoría que incluye el desarrollo, las pruebas y el mantenimiento de software y sistemas informáticos. El volumen de exportación del país es uno de los más altos del mundo amirando cualquier aportación proveniente de América Latina, incluso si se juntan los principales exportadores de la región: Costa Rica, Argentina, Brasil y Uruguay. Es cierto que esos datos podrían estar sobrestimando la posición de India, dado que países como EE.UU., venden la mayoría de sus servicios de informática a través de filiales en el extranjero. Pero eso no quita el hecho de que India goza de una posición dominante a nivel mundial, mientras que América Latina todavía no ha hecho mella en ese mercado.

GRÁFICO 2. EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES, 2007



Nota: El estimado de India es del Banco de la Reserva de India (BRI). Los datos México no estuvieron disponibles. Fuente de los datos: IMF-BOP y Banco de la Reserva de India, 2011.

GRÁFICO 3. EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS EMPRESARIALES*: PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES, 2007



* IMF-BOP categorías de servicios.

Nota: El estimado de India es del Banco de la Reserva de India. Los datos de México no estuvieron disponibles.

Fuente de los datos: IMF-BOP y Banco de la Reserva de India, 2011.

La buena noticia es que la fuerte presencia de India no ha impedido que los principales exportadores de América Latina experimenten un crecimiento vigoroso en sus exportaciones de servicios de informática. Entre 2000 y 2007, las exportaciones de Costa Rica, Argentina, Brasil y Uruguay crecieron a un promedio anual de 28%, 14%, 17% y 32%, respectivamente. En vista de que parten de una base muy reducida, la pregunta relevante es hasta dónde podrán llegar.

La ventaja de India en cuanto a los servicios BPT, que incluye una amplia gama de productos, desde atención al cliente, pasando por contabilidad, hasta investigación y desarrollo, no parece ser tan significativa como en los servicios de informática. Por ejemplo, el gráfico 3 emplea la categoría del FMI de «otros servicios empresariales» como proxy y muestra que en este caso el principal exportador entre los países en desarrollo es China, no India. La posición de India es sólida, pero en esta categoría la brecha entre este país y los principales exportadores latinoamericanos no es tan grande como en el área de servicios de informática.

Dados estos hechos básicos, ¿qué se puede decir sobre la capacidad de América Latina de competir con India y ampliar sus exportaciones de servicios de informática y BPT? Los datos dejan en claro que la situación de cada una de las dos categorías de servicios no puede ser más disímil. En los servicios de informática, la posibilidad de que América Latina emule a India ampliando sus exportaciones en gran escala luce remota, al menos en el corto y mediano plazo. El éxito de India obedece a una combinación fortuita de políticas, recursos y circunstancias prácticamente imposible de duplicar, que le ha conferido a India ventajas comparativas y competitivas formidables. Sólo una de las tres principales políticas que están detrás del éxito de India –la creación de una masa crítica de ingenieros en software, el uso de la diáspora india en EE.UU., para acrecentar la reputación del país y abrir mercados, y el uso de «parques de software» para superar las deficiencias del régimen de políticas e infraestructura del país– está directamente a disposición de los hacedores de políticas en América Latina: la creación de «parques de software».



Aun así, no está claro que ésta sea una herramienta eficaz, ya que, en la mayoría de los países de América Latina, las limitaciones que tales parques deberían superar no son tan graves como lo fueron en India.

Acumular una masa crítica de ingenieros es claramente un tema de políticas públicas, y la falta de experiencia y conocimientos en el campo de la ingeniería se considera en general un factor limitante importante en todos los países de América Latina. La región cuenta actualmente con una oferta limitada de ingenieros y ellos son en general más costosos y menos calificados que los ingenieros indios. Incluso si asumimos que los gobiernos puedan hacer lo que se necesita para producir un gran contingente de ingenieros de alta calidad—un logro elusivo quizá desde la época colonial— los resultados se cosecharían sólo a largo plazo y, aun entonces, los beneficios no serían equiparables a los de India. En este caso el factor limitante clave, el tamaño de la población, no se presta a la intervención de los gobiernos. No se trata de un impedimento significativo para países como Brasil y México, pero sí es un obstáculo importante para otros de la región.

Si las limitaciones por el lado de la oferta parecen descartar un sector exportador de servicios de informática de gran escala, podrían no ser tan problemáticas para lograr una mayor participación en nichos del mercado que se adapten mejor a las fortalezas de la región. La mayoría de los analistas señalan la cercanía tanto física (husos horarios comunes y menores costos de transporte y comunicaciones) como cultural (por ejemplo, el mismo idioma) como activos importantes en la prestación de servicios de informática; un factor que pone a la región en una posición privilegiada para atender tanto al creciente mercado latino de EE.UU. como al mercado de toda la región. Tanto más cuando existe la percepción de que los compradores necesitan reducir sus riesgos y diversificarse para apartarse de los proveedores dominantes de servicios de informática. Esas ventajas de cercanía (*nearshore advantages* en inglés) parecen ser lo que está detrás del rápido crecimiento de las exportaciones de servicios de informática registrado por la

región últimamente, en el cual India parece ser más un socio emprendedor que un competidor.

En el área de servicios BPT hemos visto que, al menos en cuanto a las exportaciones totales, América Latina no parece ir muy rezagada con respecto a India, aunque la diversidad de servicios prestados y las diferencias en cuanto a los recursos que se necesitan complican el diagnóstico. Lo que sí parece claro es que en los servicios BPT más lucrativos, sofisticados e intensivos en aptitudes, América Latina encara las mismas limitaciones de oferta que descartan la posibilidad de que sus empresas de informática reclamen para sí un papel de liderazgo mundial en esos mercados. Incluso en los países con dotaciones relativamente mejores, como Argentina y Chile, donde su esquema de especialización de servicios parece favorecer esta clase de actividades, los analistas hallan una escasez considerable de aptitudes para impulsar una expansión sustentable del ramo (véanse, por ejemplo, Tholons 2009). En el otro extremo, las actividades de baja calificación, tales como los centros de atención telefónica y el telemercadeo, parecen estar mejor adaptadas a los recursos actuales de la región debido a que América Latina tiene las ventajas regionales de la cercanía física y cultural con EE.UU., y los mercados de la región.

Manufactura. A juzgar por la participación actual de India en las exportaciones mundiales de productos manufacturados, el país no parece representar un desafío importante para las empresas manufactureras latinoamericanas. Aun así, un análisis cuidadoso de las tendencias recientes de las exportaciones, la dotación de factores, las políticas y los factores limitantes de la economía política de India hace pensar que las exportaciones actuales no pintan una imagen completa. Todos estos factores indican que India tiene tanto el potencial como la necesidad política de convertirse en un importante exportador de productos manufacturados y, por lo tanto, en una fuerza que habrá que tener en cuenta en un futuro no muy lejano.

El gráfico 4 ilustra la evolución de la participación de India, China y ALC en las exporta-



ciones de productos manufacturados en el mercado de EE.UU. –lo más competitivo del mundo– durante la última década. A fin de asegurar que no sólo los niveles sino también las tendencias se puedan apreciar, China y México, cuyos niveles de exportación son mucho mayores que los de los demás países incluidos en el gráfico, se presentan por separado, en un eje Y a la derecha. Conviene hacer notar al menos dos acontecimientos recientes: i) aunque la presencia de India (1.9% vs. 26% en 2010) es apenas una fracción de la de China, ha venido incrementando su presencia a pasos agigantados; y ii) la presencia india en ambos mercados ya es considerablemente mayor que la de Brasil y Centroamérica, respectivamente el segundo y el tercer exportador latinoamericano más importante de productos manufacturados. Aunque esta presencia sigue siendo considerablemente menor que la de México, ha seguido una trayectoria ascendente muy pronunciada, mientras que la de México parece haber llegado a un máximo a comienzos de la década de 2000.

Esos datos dejan pocas dudas de que no sería aconsejable descartar a India como competidor importante en el futuro cercano. Hay señales claras de que la presencia de India en categorías tales como productos de alta tecnología e intensivos en trabajo ha venido aumentando con rapidez, tanto en los mercados estadounidense como mundial. También hay fuertes señales, que todavía no han sido recogidas por los datos sobre el comercio exterior, pero que se pueden ver en los movimientos de inversión directa, de que es probable que India cumpla un papel más importante en las llamadas actividades de nivel tecnológico medio, en especial, en la industria automotriz. Empresas automotrices de ese país tales como Tata Motors y Reliance han venido planificando su penetración en mercados mundiales, especialmente mediante la adquisición de marcas consolidadas.

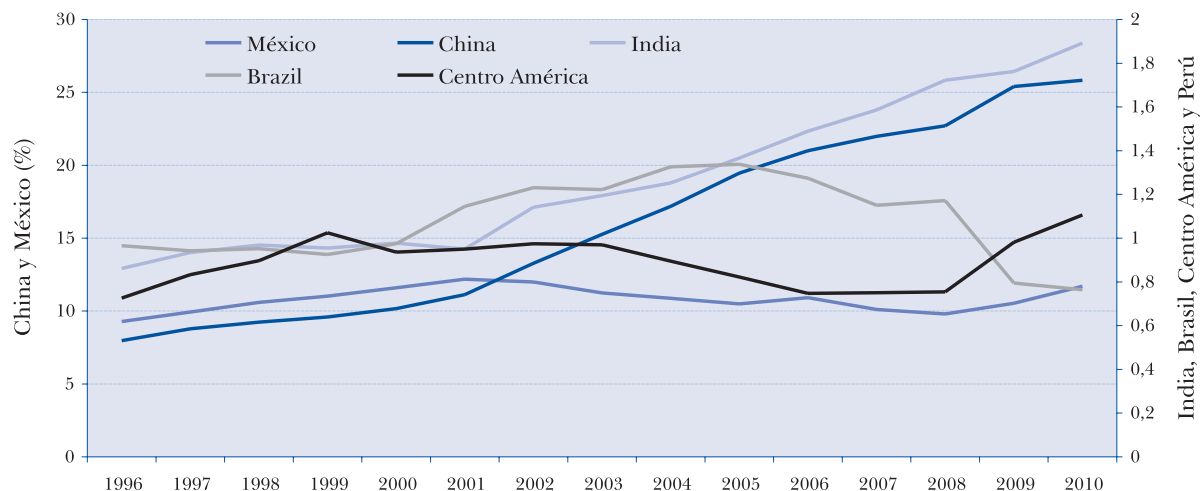
Pero más que nada, India luce condenada a ser una gran exportadora de productos intensivos en trabajo a causa de una poderosa combinación de presiones económicas y políticas. Por un lado, hay 1.100 millones de personas que viven

en un territorio con una cantidad limitada de recursos naturales, la mayoría de las cuales todavía trabajan en empleos poco productivos en el sector agrícola. Por el otro lado, existen presiones políticas para generar empleos de mayor productividad, los cuales probablemente no podrán ser generados por las actividades de alta calificación, a fin de reducir los niveles de pobreza que todavía son insosteniblemente altos.

El porqué todavía no se ha desatado plenamente este potencial parece guardar relación con el número de factores limitantes que van desde la normativa laboral, pasando por la infraestructura, hasta el capital humano.³ De modo que la pregunta más acuciante es: ¿podrá India superar esas limitaciones? El país ya ha avanzado mucho en la reforma de su régimen de políticas, y a pesar de los desafíos políticos que conlleva la resolución de esos problemas, especialmente la legislación laboral, no parece haber razones de peso para descartar esta posibilidad. Muy por el contrario, como indican iniciativas gubernamentales recientes, especialmente el Proyecto de Desarrollo de Autopistas Nacionales, la Ley sobre Electricidad de 2003 y la legislación que crea zonas económicas especiales al estilo chino, algunas de estas limitantes ya están siendo abordadas.

No se sabe con seguridad cuánto tiempo será necesario ni en qué momento comenzarán a hacer sentir sus efectos sobre las exportaciones. La actual crisis financiera mundial acrecienta las incertidumbres que envuelven estos interrogantes. Pero el paso lento pero seguro de las reformas en India, combinado con el hecho de que el sector manufacturero intensivo en trabajo es una de las pocas opciones, cuando no la única, de que dispone India para generar los empleos que necesita, hace pensar que las empresas manufactureras latinoamericanas deberían dar por hecho un escenario en el que India acaba por unirse a China como líder mundial en la exportación de productos manufacturados.

³ Ver Panagarya, Arvind, (2008).

GRÁFICO 4. PARTICIPACIONES EN LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DE EE.UU.: INDIA, CHINA Y ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS SELECTAS. 1996-2010 (%)

Fuente: IDB-INT con USITC data, 2011.

¿Requiere este escenario probable algún viraje importante de políticas, más allá del que ya se ha cubierto en el análisis del auge de China? ¿O sólo aumenta el apremio (y los costos de no actuar) de un programa que va desde la infraestructura hasta inversiones mayores y más eficaces en educación, ciencia y tecnología? Optamos por la segunda alternativa. El surgimiento de India como potencia manufacturera agravará la situación que ya vive América Latina en la competencia con China y reitera la necesidad de actuar con mayor rapidez para resolver problemas que son tan viejos como conocidos. El auge de India dejará aún más en claro que el «camino» de la manufactura hacia el desarrollo se ha vuelto sumamente congestionado y especialmente riesgoso para los países que no pueden contar con una oferta abundante de trabajadores calificados.

Lo que implica esta congestión en los mercados es que las oportunidades de que América Latina pueda depender principalmente de la manufactura para generar empleos y alcanzar un elevado nivel de desarrollo, como ya han hecho muchos países y como lo está haciendo China

actualmente, son minúsculas. Las llamadas variables fundamentales, especialmente la relativamente limitada oferta de mano de obra y la abundancia de recursos naturales, están todas firmemente en contra de la región.

Sin embargo, esto no necesariamente significa que estemos marchando al paso anunciado por los modelos del comercio exterior inspirados por el economista clásico David Ricardo, es decir, que el futuro de la región se limita a culminar su especialización en agricultura y minería. El relativamente grande mercado regional, las oportunidades de procesar e industrializar recursos naturales y la cercanía de la región con EE.UU., sin mencionar las aptitudes adquiridas durante todos esos años de industrialización, parecen ser activos suficientemente poderosos como para asegurar que la manufactura siga siendo una actividad importante en la región. Ahora bien, qué tan importante puede llegar a ser dependerá de la capacidad de los gobiernos para superar las desventajas más evidentes de la región en cuanto a infraestructura y fuerza laboral.



CONCLUSIONES

¿Es India el próximo hito para América Latina? Está claro que los fundamentos necesarios para establecer relaciones comerciales sólidas están presentes. América Latina tiene todos los recursos naturales que India necesita para crecer y prosperar. Como ya ha ocurrido con China, este efecto de atracción de los recursos naturales debería ser lo suficientemente fuerte como para hacer que se dispare el comercio bilateral. Pero eso no es todo. La similitud de los esquemas de demanda es otra razón de peso para comerciar, especialmente en productos manufacturados dirigidos a los enormes sectores de ingresos bajos y medios que habitan ambas economías. De modo que la pregunta es por qué no ha ocurrido todavía.

La respuesta está en los costos de comercio. Los aranceles que impone India a las exportaciones latinoamericanas son casi prohibitivos, especialmente los de los productos agrícolas. Los aranceles impuestos a las exportaciones indias a ALC no son tan altos, pero tampoco se pueden considerar inocuos. Si sumamos estos dos obstáculos, ya de por sí formidables, a las barreras no arancelarias –las cuales son difíciles de cuantificar pero no por ello menos nocivas– y los altos costos del transporte entre las dos economías, la respuesta a la pregunta de por qué no ha ocurrido todavía luce bastante obvia.

A pesar de las numerosas declaraciones de compromiso con el comercio y la integración, la realidad es que los gobiernos aún no han abordado los principales obstáculos del comercio bilateral. Claro que hay que reconocer avances como los acuerdos comerciales suscritos entre India y socios latinoamericanos tales como el Mercosur y Chile. Sin embargo, el limitado alcance de estas iniciativas reduce significativamente su efectividad. A menos de que ellas abarquen a más países latinoamericanos y amplíen considerablemente el universo de productos que cubren, no van a poder resolver la paradoja del «comercio desaparecido». Además, esos acuerdos sólo cubren parte de los costos de comercio. Una política de comercio exterior eficaz también debe hacer bajar los

costos del transporte mediante un marco regulatorio que promueva la inversión y la competencia en los servicios de transporte entre las dos economías.

Si no se reducen los costos del comercio es difícil ser optimistas en cuanto a las inversiones bilaterales. A pesar del reciente repunte de las inversiones directas en el exterior, tanto por parte de India como de América Latina, una proporción sumamente reducida de estas inversiones se ha dirigido al fortalecimiento de las relaciones bilaterales. Ha habido algunos ejemplos emblemáticos en el campo de los servicios de informática, minería y manufactura, los cuales podrían tomarse como un anticipo del potencial de estas relaciones, pero hasta ahora han sido más la excepción que la regla.

En cuanto a los desafíos competitivos a los que ha dado pie el surgimiento de India, se destacan dos sectores con situaciones radicalmente distintas: los servicios de informática y BPT, y la manufactura. En cuanto a los servicios de informática y BPT, India no es un recién llegado sino un reconocido actor de importancia, mientras que América Latina todavía está tratando de convertirse en un miembro significativo del club. Los factores limitantes de la oferta latinoamericana, como por ejemplo la poca cantidad de ingenieros, hacen descartar las exportaciones de gran escala, pero no son un impedimento importante para una presencia mayor en nichos de mercado donde la región concentra sus fortalezas. Las ventajas de la cercanía (tanto cultural como física) le confieren a la región una posición privilegiada para atender el creciente mercado latino de EE.UU., así como también el propio mercado regional, un hecho que no ha pasado desapercibido para las empresas de informática más importantes de India.

Varios países latinoamericanos ya cuentan con políticas sectoriales concebidas para promover la exportación de servicios de informática y BPT, que en general buscan reducir la carga tributaria y aliviar las restricciones crediticias. Sin embargo, la mayoría de las veces carecen de un análisis de sus costos y beneficios para toda la sociedad y



pasan por alto el obstáculo más fundamental para el desarrollo del sector: la oferta reducida de ingenieros calificados. En este sentido, no sólo es necesario el mejoramiento de las aptitudes a nivel local, sino también iniciativas dirigidas a liberalizar el comercio de servicios, particularmente los que pueden prestar profesionales extranjeros tales como ingenieros. Dado que el desarrollo de talentos locales es un proyecto de mediano y largo plazo, los extranjeros pueden proporcionar un aporte inicial y rápido de aptitudes y sembrar las semillas de la capacitación y la transferencia de conocimientos técnicos.

En cuanto a la manufactura, la participación actual de India en las exportaciones mundiales no sugiere un mayor desafío para las empresas manufactureras latinoamericanas. No obstante, un análisis detenido de sus recientes tendencias de exportación, su dotación de factores y las limitaciones de su economía política indica otra cosa. Revela un potencial enorme y un imperativo político poderoso para convertirse en una potencia exportadora de manufacturas, y por lo tanto, una fuerza con la que habrá que tratar en un futuro no muy distante.

Para poder desatar todo su potencial manufacturero, India tendrá que superar una serie de factores limitantes importantes que van desde la regulación laboral, pasando por la infraestructura, hasta el capital humano. Sin embargo, ese país no parece tener ninguna otra opción real. El extremadamente exitoso sector de los servicios de informática y procesos empresariales no es una respuesta adecuada al desafío de proporcionar mejores empleos a más de 500 millones de personas que todavía realizan tareas de baja productividad en el sector agrícola. El gobierno ya ha dado señales claras de que está dispuesto a actuar para superar estas limitaciones.

Todo esto hace pensar que los gobiernos de la región harían bien en actuar con base en un escenario en el que India se une a China como potencia exportadora de productos manufacturados. Se trata de un escenario que agrava el predicamento que ya encara América Latina en la competencia con China, y que deja totalmente claro

que el «camino» de la manufactura hacia el desarrollo está sumamente congestionado y es especialmente riesgoso para países que no cuentan con una abundante oferta de trabajadores calificados. Sostenemos en este reporte que este probable escenario hace aumentar exponencialmente la urgencia (y los costos de la inacción) de un programa que resuelva las bien conocidas deficiencias de América Latina en cuanto a educación, acceso al crédito, ciencia y tecnología, e infraestructura.

Corregir estas deficiencias es esencial para darle a la región una oportunidad de aumentar su productividad, diversificarse más allá de productos simples intensivos en trabajo, y aprovechar mejor sus recursos naturales y su cercanía con el mercado más grande del mundo. El futuro de la manufactura en la región y su capacidad de generar empleos más sofisticados y de mayor productividad de los que están normalmente disponibles en la agricultura y la minería depende de la voluntad política de abordar decididamente estos «simples» y «fundamentales» problemas.

REFERENCIAS

- Mesquita Moreira, Mauricio (2010). *India: oportunidades y desafíos para América Latina*. Banco Inter-Americano de Desarrollo. Washington, D.C.
- Tholons (2009). «Argentina Outsourcing—Creating a Roadmap to Success.»
- Tholons Advisory (2011). Inversiones e Investigación. Documento inédito.
- Mesquita Moreira, Mauricio, Christian Volpe y Juan Blyde (2008). *Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo y Harvard University Press.
- Panagarya, Arvind (2008). *India: The Emerging Giant*. Nueva York: Oxford University Press.