



CONSEJO ARGENTINO
PARA LAS RELACIONES
INTERNACIONALES



NACIONES UNIDAS

CEPAL



ARGENTINA-INDIA

UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD

PARA LA VINCULACION

ECONOMICA Y COMERCIAL





ARGENTINA - INDIA

UN DESAFÍO Y UNA OPORTUNIDAD

PARA LA VINCULACIÓN

ECONÓMICA Y COMERCIAL



**CONSEJO ARGENTINO
PARA LAS RELACIONES
INTERNACIONALES**



CEPAL



00000405

112A
521
102



**ARGENTINA - INDIA, UN DESAFÍO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL**

**ORGANIZACIONES E
INSTITUCIONES PARTICIPANTES**

- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO
- SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTACIÓN
- SECRETARÍA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA
- MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
- INSTITUTO DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES
- UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA
- FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS UNIVERSIDAD DEL SALVADOR
- GRUPO CEO

SE AGRADECE ESPECIALMENTE LA VALIOSA COLABORACIÓN DE LA OFICINA EN BUENOS AIRES DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), Y DE LA OFICINA EN LA ARGENTINA DEL INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (IICA).





ARGENTINA - INDIA, UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL

EQUIPO DE INVESTIGACION

OSVALDO ALBARRACÍN

GLORIA BAEZ

CARLOS BASCO

ALICIA BERNARDO

DIEGO CAMPOS

GUILLERMO CLEMENTE

PAOLA CLERI

LUCAS EZEQUIEL DEMARIA

VALERIA DI FIORI

MARIANA FUCHS

FEDERICO GANDUGLIA

DAVID GROISMAN

MARTIN JEHLÉ

MARTIN L. KAINDL

LILA KOWALEWSKI

ROBERTO LAMDANY

MATIAS MASSOLO ZAGO

JUAN MIGUEL MASSOT

ÁGUEDA MENVIELLE

GUSTAVO MILLMAN

EDITH OBSCHATKO

MARÍA SOLEDAD ORDOQUI

FLAVIO PALADINO

GERARDO PETRI

MARÍA FLORENCIA ROMAN

EDUARDO TRIGO

MARÍA EMILIA ZANCHETTA

COORDINACIÓN GENERAL:

GLORIA BAEZ

EL CONSEJO ARGENTINO PARA LAS RELACIONES INTERNACIONALES (CARI), LOS COORDINADORES E INVESTIGADORES AGRADECEN ESPECIALMENTE LA COLABORACION BRINDADA PARA LA REALIZACION DEL INFORME A LAS SIGUIENTES PERSONAS:

Embajador Alfredo Chiaradia (Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto), Ing. Miguel Campos (Secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos), Embajador Felipe Frydman (Director Nacional de Relaciones Económica Internacionales del MM:RR), Lic. Claudio Sabsay (Subsecretario de Alimentación y Mercados de la SAGPyA), Dr. Bernardo Kosacoff (Director de la Oficina de CEPAL en Buenos Aires), Dr. Benedicto Rosa Do E. Santo (Representante del IICA en la Argentina), C.P.Sergio García (Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la USAL), Dr. Enrique Aguilar (Decano de la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales (UCA), Ing. Alejandra Sarquis (Directora Nacional de Mercados de la SAGPyA), Ing. Mariano Ripari (Agregado Agrícola de la SAGPyA en Beijing (China).

Un reconocimiento especial por su invaluable apoyo a la Dra. Eve Rimoldi de Ladmann (Coordinadora del Comité de Asuntos Asiáticos del CARI).

INDICE

ARGENTINA - INDIA, UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL

	PROLOGO. Embajador Tomás de Anchorena.	
	Consejero del Consejo Argentino para las relaciones Internacionales(CARI).	9
	CONSIDERACIONES GENERALES	
	Dra.Gloria Báez	11
	REPÚBLICA DE LA INDIA	19
PARTE I	1.1. Datos generales. Población, lenguas, religiones y sistema de castas. La cultura y los cambios recientes.	19
	1.2. Gobierno.	22
	1.3. Historia Reciente.	24
	1.4. Principales aspectos de la situación internacional de la India.	31
PARTE II	LA ECONOMÍA DE LA INDIA. ESTRUCTURA, DINÁMICA Y REFORMAS	41
	2.1. Objetivo y Plan del capítulo	41
	2.2. Introducción.	41
	2.3. Evolución económica. Estructura por sectores y regiones.	43
	2.3.1. Evolución del Producto Interno Bruto y del producto per cápita. Nivel de desarrollo humano.	43
	2.3.2 Componentes de la Demanda Agregada.	45
	2.3.3. Componentes de la Oferta Agregada.	46
	2.3.4. Estructura Económica Regional.	48

INDICE**ARGENTINA - INDIA, UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL****PARTE II**

2.4. Proceso de Reformas.	53
2.4.1 Introducción.	53
2.4.2 Antecedentes del Proceso de reformas.	54
2.4.3 Primera fase del Actual Proceso de reformas: los años ochenta.	55
2.4.4 Segunda fase del Actual Proceso de reformas: los años noventa.	57
2.4.5 Impacto de las reformas.	63
2.4.6 Debates sobre las reformas.	65
2.5. Perspectivas de la Economía de la India.	68
2.6. Influencia de los aspectos macroeconómicos de las relaciones económicas internacionales de la India.	69
Anexos	71

PARTE III

MARCO JURÍDICO INTERNACIONAL (PRIMERA PARTE)	89
3.1. Evolución de India en el contexto Multilateral.	89
3.1.1. Evolución en el GATT y la OMC: Ronda de Uruguay, Ronda de Doha y Grupo de los 20.	89
3.1.2. Evolución de las políticas comerciales de la India.	92
3.1.3. Acuerdo Multifibra. Impacto.	97
3.2. Órgano de Solución de Diferencias. Introducción.	106
3.3. Análisis de paneles.	109
3.3.1. Panel: Algodón (India, Estados Unidos y otros)	109
3.3.2. Panel: Ropa de cama de algodón (CE, India).	123
3.3.3. Panel: Productos textiles y de vestido (Turquía, India).	130

PARTE IV	MARCO JURÍDICO INTERNACIONAL	
	(SEGUNDA PARTE)	141
	4.1. Relación República Argentina - República de la India. Evolución. Acuerdos.	141
	4.2. Relación MERCOSUR - República de la India.	141
	4.3. Acuerdos con otros países: Bilaterales y Regionales.	144
	Anexos	155
PARTE V	COMERCIO INTERNACIONAL	165
	5.1. Comercio y política relacionada con el comercio	165
	5.1.1 Formulación y aplicación de políticas.	165
	5.1.2 Políticas y prácticas Comerciales, por medidas.	166
	5.2. Comercio exterior de la República de la India.	172
	5.2.1. Comercio Bilateral con la India.	186
	Anexos	201
PARTE VI	EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA INDIA	219
	6.1. Introducción. India: aranceles, cuotas, política comercial.	219
	6.2. Consideraciones Generales.	221
	6.2.1. La agricultura y los factores de producción.	221
	6.2.2. Los patrones de consumo de alimentos.	224
	6.2.3. Lineamientos de la política agroalimentaria.	225
	6.2.4. Estructura y tendencias del comercio exterior agroalimentario indio.	229
	6.3. Producción, demanda y comercio exterior de los sectores agroalimentarios.	233

INDICE**ARGENTINA - INDIA, UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL**

PARTE VI	6.3.1. Granos.	233
	6.3.2. Aceites vegetales.	245
	6.3.3. Harinas proteicas de origen vegetal.	253
	6.3.4. Productos pecuarios.	256
	6.3.5. Sector frutihortícola.	266
	ANÁLISIS DE SECTORES ESTRATÉGICOS	283
PARTE VII	7.1. Políticas públicas y desarrollo sectorial	283
	7.2. Análisis de sectores estratégicos de la India.	285
	7.3. Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información.	286
	7.3.1. Introducción.	286
	7.3.2. Sector Público.	289
	7.3.3. Características del mercado.	299
	7.3.4. Tecnologías de la Información (Industria del software).	305
	7.3.5. Principales indicadores.	308
	7.3.6. Oportunidades para empresas argentinas.	312
	7.4. El sistema de Transporte en la India.	313
	7.4.1. Introducción.	313
	7.4.2. Descripción general del sistema.	314
	7.4.3. El transporte entre Argentina y la india.	330
	7.5. Ciencia y Tecnología: las oportunidades en el área de la biotecnología	331
	Anexos	339
	EQUIPO DE INVESTIGACIÓN	345

PRÓLOGO

En la década del 50 Italia y Japón eran los países que atraían el interés del mundo, por el crecimiento de su economía.

El siglo XXI es el siglo asiático, en virtud de su asombrosa dimensión y su extraordinaria capacidad exportadora, unido a un importante desarrollo educativo y cultural, que permitió a su comunidad avanzar a altos niveles de eficiencia.

Así, vemos que China ya está transformando el mapa económico de Asia y del mundo. Sin embargo, China no es la única que modificará el orden económico mundial, en la India existe una economía capaz de equipársele.

La nueva India a veces se parece mucho al mundo en un solo país. Combina capacidades propias del Primer Mundo en tecnología informática, productos farmacéuticos y biotecnología con niveles de pobreza típicos del Tercer Mundo.

Es un país de contrastes que se debate entre el mundo desarrollado y el subdesarrollado en una escala continental. No sólo su población supera los mil millones, sino que 600 millones de sus habitantes tiene menos de 25 años. Para 2030 la India acaso supere a China como el país más poblado del mundo.

Será la democracia más extendida y la tercera o cuarta economía del planeta.

Para adecuarse al mundo se ha propuesto un ambicioso plan de cambios tanto en lo político como en lo económico, pero estos cambios en un país con las dimensiones de la India toma su tiempo, a su vez debe satisfacer a toda la población, pero con las políticas puestas en marcha se vislumbra que va por el camino correcto.

Su capacidad emprendedora rápidamente se vuelca a los desafíos de la competencia global. Es difícil imaginar una mayor reserva de potencial aún no aprovechado.

En el plano comercial, la India se convertirá en un peso pesado, razón por la cual el mundo, tal como lo está comenzando a hacer, debe forjar alianzas estratégicas con la India.

La diversidad de la India le da una perspectiva única en la actual Ronda de Doha y es aquí

que la vemos tomando impulso y participación para ser un jugador en la liberalización del comercio mundial, para lograr un comercio más abierto como instrumento clave para el desarrollo

Su liderazgo junto a Brasil, China y Argentina en el G 20 anuncia definitivamente un importante protagonista en el escenario mundial de las negociaciones comerciales internacionales.

Frente a estas consideraciones, nuestro país requiere información sobre India. Esta razón a llevado al Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales(CARI), apoyado por CEPAL e IICA, como así también otras prestigiosas instituciones académicas y entes públicos, pero, principalmente un desinteresado pero capaz grupo de profesionales de distintas disciplinas a emprender el desafío de sacar a luz este informe sobre India.

Es sólo el comienzo para conocer este país milenario, pero desafiante.

Gracias a todos lo que hicieron posible que esta información hoy este en sus manos

Tomás de Anchorena
Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales

CONSIDERACIONES GENERALES

GLORIA BÁEZ

“India es un influyente jugador en el sistema multilateral de comercio, defensor de los intereses comunes de los países en desarrollo”. Supachai Panitchpakdi

La gran importancia que la República de la India está adquiriendo en el escenario internacional, ha impulsado la decisión de investigar sobre este nuevo “nuevo milagro del Asia”

Desde la premisa que la información es uno de los instrumentos de poder, lo que se intenta con este trabajo es tratar de dar “poder” a quienes están en contacto con la India o tienen interés en profundizar sus conocimientos.

Nos hemos propuestos como objetivo: desarrollar el conocimiento de los aspectos de la realidad política, social, cultural y económica de la República de la India, para favorecer las negociaciones internacionales de Argentina, analizando su potencialidad como socio comercial, no sólo de la República Argentina sino también del MERCOSUR.

Para lograrlo se ha reunido a un grupo de profesionales de diversas disciplinas, pertenecientes a organismos internacionales y nacionales así como también instituciones académicas, tales como: CEPAL e IICA, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, la Secretaría de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentación, la Secretaría de Ciencia y Tecnología, la Facultad de Economía (UBA), Facultad de Ciencias Políticas (UCA) y Facultad de Ciencias Económicas (USAL).

El informe da comienzo con una síntesis de su historia, su forma de gobierno, las políticas nacionales y las relaciones exteriores.

En la Parte II, se realiza un análisis macroeconómico, en el que se destaca los programas de reforma encarados en la última década con un fuerte proceso de transformación de su economía, sus instituciones y sus regulaciones. En ellos se observa el rol de la política comercial y la política de inversión extranjera directa.

En la Parte III y IV, se realiza un pormenorizado detalle de las relaciones jurídicas internacionales, desde su adhesión al GATT en 1982, y en particular su rol en las negociaciones comerciales. Su papel en el G 20, que es fundamental en la defensa de los intereses de los países en desarrollo en las negociaciones de la Ronda de Doha, se analizan las políticas comerciales presentadas ante la OMC, como así también su papel en el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), y los casos más relevantes en los que ha intervenido tanto como demandado como demandante. Especial énfasis se pone en profundizar el Acuerdo de Textiles dada la importancia de este producto para su comercio exterior.

El examen de la relación con la República Argentina, ocupa la Parte VI. Aquí vemos avances en el Acuerdo Científico y Tecnológico, principalmente en el área Biotecnología que se ve en la parte VII. Luego, se examinan los diversos Acuerdos tanto bilaterales como regionales y el protagonismo de India en ellos, mereciendo atención las negociaciones iniciadas con China para la constitución de una Zona de Libre Comercio.

Un apartado especial contiene el reciente Acuerdo suscrito con MERCOSUR. Se examinan sus objetivos, alcances y contenidos como así también su impacto y perspectivas.

Este Acuerdo abre una nueva etapa en la dinámica del MERCOSUR, por la que se pretende mejorar la inserción del bloque en el ámbito internacional.

Pensamos que este Acuerdo es importante, ya que la India constituye un mercado atractivo para el MERCOSUR y para la Argentina en particular, debido al crecimiento sostenido de su ingreso per cápita y a los vínculos comerciales ya establecidos, lo que da a la Argentina una notable presencia en el mercado de aceites vegetales.

En la Parte IV se estudia el Sector de Comercio Exterior.

Aquí se advierte un crecimiento sostenido en la última década, con una evolución paralela de las importaciones y las exportaciones. En 1993 toman valores cercanos a los U\$S 24 y U\$S 18 mil millones respectivamente y llegan en 2003, a U\$S 71 mil millones en importaciones y U\$S 57 mil millones en exportaciones. Los principales socios comerciales en el año 2003 han sido la Unión Europea y Estados Unidos, con una participación conjunta del 40 %.

En cuanto a los intercambios con Latinoamérica, se verifica el mayor volumen de comercio total con Argentina, con un saldo favorable a nuestro país de U\$S 428,6 millones.

Según el ranking elaborado por la OMC, para el año 2003, la India alcanzó el puesto N° 31 en exportaciones y el N° 24 en importaciones de bienes. Sin embargo, trepó a las posiciones N° 20 y 18, respectivamente, en el comercio mundial de servicios.

En la última década, las exportaciones de servicios han verificado una rápida expansión, que ha derivado en una inserción internacional en el comercio de servicios que duplica a la de bienes.

Los rubros más dinámicos han sido los de mayor valor agregado, y que sectores como software y servicios han crecido substancialmente constituyendo la gran novedad de su patrón comercial. Sin embargo, los sectores farmacéutico e informática van adquiriendo cada vez mayor importancia, mostrando el gran potencial indio en los sectores trabajo / conocimiento intensivo.

El Gobierno ha establecido objetivos de Política Comercial, anunciados el 31 de agosto de 2004. Su finalidad es duplicar para el año 2009 el porcentaje de participación global de las exportaciones de la India.

En lo que hace a la tendencia del desarrollo del intercambio comercial con Argentina es alentadora, ya que mientras en el año 1990 el monto del intercambio comercial bilateral era tan sólo de 45,6 millones de dólares, en el 2003 el monto del comercio bilateral superó los de U\$S 700 millones, de los cuales unos U\$S 160 millones corresponden a las exportaciones indias, y unos U\$S 560 millones a las exportaciones desde Argentina.

Las exportaciones argentinas a la India, poseen un nivel bajo de diversificación y hasta la actualidad, han tenido una importancia marginal dentro del comercio exterior argentino.

Las ventas externas a la India representan el 1,6% del valor total exportado por Argentina al mundo. Por su parte la participación india no es relevante, ya que su participación es del 0,7% del valor total de las importaciones argentinas.

Sin embargo, varios productos de la oferta exportable argentina poseen un mediano y alto grado de dependencia del mercado indio, entre ellos el aceite de soja en bruto (21%), aceite de girasol en bruto (19%), aceite de girasol refinado (41%) compresores de gases –émbolos - (13%), tubos de acero (38%). En cuanto a las importaciones argentinas originarias de la India, el 97% corresponden a manufacturas de origen industrial (MOI), de los cuales el 71% corresponde a bienes intermedios y 16% a bienes de consumo.

La relación comercial entre Argentina e India es complementaria, ya que Argentina se desempeña como un proveedor de productos agroalimentarios (especialmente aceites vegetales) y en menor medida manufacturas de hierro, cuero, lanas y cueros. Por su parte las importaciones argentinas desde la India provienen predominantemente de productos industriales (químicos inorgánicos e orgánicos, agroquímicos, productos farmacéuticos, equipamiento de transporte y seda).

De este análisis surge la oportunidad de diversificar las ventas externas argentinas ya que la India es demandante en el mercado mundial de productos que la Argentina produce y exporta.

En la Parte V se examina el sector agroalimentario, eje de nuestro comercio y exportaciones

Del examen podemos concluir, que la República de la India es aún un mercado escasamente explorado por la Argentina. Ello se debe al carácter históricamente cerrado de su economía en esos rubros y al escaso comercio bilateral hasta hace pocos años. Sin embargo, desde 1994, las exportaciones argentinas a la India muestran un crecimiento notable, al punto que en el año 2004 fueron 15 veces mayores que en 1990.

El crecimiento continuo de la economía india en las últimas décadas y el incremento en los ingresos per cápita ha generado un aumento en el gasto en alimentos de la población y, conjuntamente con los procesos de urbanización, dieron lugar a un proceso de cambio estructural en los patrones de consumo de alimentos, manifestado especialmente en la población urbana de clase media, con un aumento progresivo del consumo de carne aviar, huevos, lácteos, aceites vegetales, frutas, hortalizas y alimentos elaborados.

Desde el lado de la oferta, el sector ha tenido un desempeño notable a lo largo de las últimas décadas. La India es un importante productor agropecuario, con altos niveles de autosuficiencia en la mayoría de las ramas que componen el sector agroalimentario. Su perfil en el mercado mundial es el de exportador neto. Sin embargo, en algunos productos específicos (los que han estado sujetos a un mayor grado de liberalización) sus importaciones son significativas. Este es el caso de los aceites vegetales, en donde se ha convertido en el segundo importador mundial.

La magnitud política que adquiere la seguridad alimentaria en un país de más de 1000 millones de habitantes, con una gran población rural y elevados niveles de pobreza y desnutrición, se ha traducido en un alto grado de intervención pública en el sector, orientado a garantizar la autosuficiencia en los componentes más sensibles de la dieta básica de la población. Históricamente, la producción agropecuaria ha sido fuertemente protegida con un amplio abanico de instrumentos de política interna y externa.

Los procesos de liberalización comercial implementados desde la década del 90 fueron asimétricos para las distintas ramas del sector agroalimentario indio. Muchas de ellas han permanecido altamente protegidas, manteniendo sus niveles de autosuficiencia, mientras que otras –como la de los aceites vegetales y las legumbres– sintieron de lleno el impacto de la liberalización comercial a través del ingreso de un flujo masivo de importaciones. Esta situación refleja las profundas limitaciones estructurales existentes en el sector, vinculadas con la calidad de la dotación de los factores de producción y con el atraso tecnológico, o derivadas de las grandes distorsiones generadas por el fuerte y sesgado intervencionismo del Estado.

La liberación del comercio exterior indio supone presiones y desafíos para la política agroalimentaria india. El curso que ésta adopte en los próximos años será clave para determinar la magnitud y el atractivo de un mercado que, en su estado actual, se presenta como medianamente complementario con la oferta exportable argentina.

Actualmente, las principales oportunidades para el sector agroalimentario argentino están dadas en aceites vegetales, cueros, lanas y, parcialmente, en legumbres. En el largo plazo se podrían sumar algunos granos, como trigo, en función de lo que ocurra con la disponibilidad de agua y la escasez de tierras en dicho país; maíz, de acuerdo a la presión de los sectores pecuarios por su liberalización arancelaria; o poroto de soja, aunque en este último caso sería a costa de las exportaciones de aceite. La industria de alimentos y bebidas, escasamente desarrollada en la India, podría generar algunos nichos de demanda entre los segmentos de las clases altas a mediano plazo.

Finalmente se realiza el estudio de tres sectores estratégicos de la economía India: transporte, telecomunicaciones y tecnologías de la información, y biotecnología.

Transporte:

Este tema se considera importante, porque a priori tiene una relación directa con la potencialidad de desarrollo de las relaciones comerciales con Argentina y MERCOSUR y, los sectores de biotecnología y telecomunicaciones y tecnología de la información, debido a

que son los sectores con inserción internacional más dinámicos en la última década y que tienen potencial de generar nuevos acuerdos y mayores intercambios entre ambos países. El transporte de India, esta destinado a servir una superficie de 3,3 millones de kilómetros cuadrados con una población de más de mil millones de habitantes, el sistema de transportes de India, pasajeros y carga, es el que a nivel mundial enfrenta una de las mayores demandas potenciales. En lo que hace al transporte carretero es el modo dominante de transporte en India, correspondiéndole el 85% del tránsito de pasajeros. El ferrocarril transporta por año poco más de 400 mil millones de pasajeros kilómetros, por transporte terrestre se desplazan más de 2,1 billones de pasajeros kilómetros. En el caso de la carga, mientras el ferrocarril transporta poco menos 284 mil millones de toneladas kilómetros, el transporte terrestre se hace cargo de 300 mil millones de toneladas kilómetro. Los ferrocarriles de India constituyen un elemento vital en la estructura económica del país. El desarrollo de India, en los estadios alcanzados en la década del 90 hubiese sido imposible de alcanzar sin la presencia de esta empresa. En lo que hace al este es ineficiente, tal como se señala en la Parte pertinente del informe. En lo que hace a este tema podemos decir para el caso de los importadores y/o exportadores las deficiencias del sistema de transporte debe alertarlos en los márgenes de seguridad que deben adoptar en la cadena logística, ya que la puntualidad debe considerarse la excepción y no la regla.

Telecomunicaciones y de las tecnologías de la información:

Dentro del dinamismo que hoy evidencia la economía de la India, este sector se destaca por su propio nivel de crecimiento y evolución.

En lo relacionado a telecomunicaciones en esta parte se señalan su situación actual, marco regulatorio aplicable, y las políticas que se aplican para la industria, las inversiones extranjeras; y las características propias del mercado. Se destaca la importante reforma en el sector de las telecomunicaciones y de las tecnologías de la información, llevando adelante un proceso de apertura y desregulación. Este proceso tal vez no es de similares características a los implementados en ejemplos más cercanos para nosotros como los de la Argentina u otros países latinoamericanos, pero sin duda ha posibilitado que se convierta en un importante jugador en el sector a nivel mundial. Esto ocurre a partir de 1994 con la implementación de la Política Nacional de Telecomunicaciones (NTP 1994), que permitió registrar una importante entrada de inversiones extranjeras con un importante crecimiento cuantitativo y cualitativo de la industria, contribuyendo en forma significativa al crecimiento de PIB nacional, manteniendo el Estado una importante participación por medio de empresas de propiedad pública.

El sector de las Tecnologías de la Información (TI), especialmente la producción de software y servicios anexos, significan para la economía la India una de las mayores fuentes de ingreso de divisas. El segmento correspondiente a los servicios asociados a las TI y de los procesos de tercerización se ha convertido en el elemento clave que motoriza el crecimiento de esta industria.

El énfasis puesto en el desarrollo de los servicios no ha dejado de lado el interés del gobierno indio por desarrollar la industria ligada a las telecomunicaciones y las tecnologías de la información. Por medio de políticas de promoción y apertura se ha buscado desarrollar una

industria nacional que esté en condiciones de competir en el ámbito internacional. Es importante destacar que las inversiones extranjeras directas han resultado de especial importancia para alcanzar estos objetivos.

En lo que respecta a las posibilidades de nuestro país en este sector del mercado indio, se presentan oportunidades para las empresas argentinas, principalmente en relación con la industria del software y los servicios de valor agregado, tal como se describe en el capítulo; aunque también se identifican ciertos riesgos, en términos de competencia, para las compañías nacionales, atento al volumen y escala de las empresas hindúes.

Biotecnología

Este tema cobra especial interés, razón por lo que se lo incluye, ya que la India y la Argentina tienen una sólida base de intereses comunes para el desarrollo conjunto del área de la biotecnología en general y de la aplicada a la agricultura y la alimentación. Esto ha sido reconocido hace ya algún tiempo con la firma de un Acuerdo Básico de Cooperación Científica y en el diseño de un Programa de Cooperación Científica y Tecnológica firmado en 2004. En estos acuerdos quedó establecida la vinculación entre las instituciones científico tecnológicas de ambos países y se acordó arbitrar los medios para que se puedan presentar proyectos entre empresas e intercambiar investigadores en áreas donde los dos países tienen tecnología de punta. Las áreas seleccionadas incluyen a la biotecnología, e todas sus aplicaciones, las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), las tecnologías médicas y las experiencias con parques y polos tecnológicos.

Así, desde este estudio de la República de la India, podemos decir que esta en nosotros y partir del conocimiento de dicho país, explotar las oportunidades que este mercado nos ofrece, sin dejar de lado que aún son muchos los obstáculos por vencer, sobre todo en lo que hace a su política comercial, como así también a la distancia que nos separa

Y, por último, gracias a todos y cada uno de los que participaron en el trabajo, que desde su lugar, en forma desinteresada, pero poniendo ganas, su gran experiencia unos y sus ansias de crecer otros, hicieron posible que hoy este Informe que el CARI, con el invaluable apoyo de CEPAL, IICA y las Instituciones públicas y privadas señaladas, pone a disposición del público.

Buenos Aires, noviembre de 2005



PARTE I

REPÚBLICA DE LA INDIA

PARTE I. REPÚBLICA DE LA INDIA

1.1 DATOS GENERALES. POBLACIÓN, LENGUAS, RELIGIONES Y SISTEMA DE CASTAS. LA CULTURA Y LOS CAMBIOS RECIENTES.

VALERIA DI FIORI

Nombre Oficial:	República de la India
Capital:	Nueva Delhi
Tipo de gobierno:	República federal
Superficie total:	3.287.590 km ²
Población:	1.065.070.607 (julio de 2004)
Tasa de crecimiento anual de la población:	1.6%
Idioma oficial:	Mandarín
Densidad poblacional:	319/km ²
Edad promedio de la población:	24 años
Expectativa de vida:	64 años
Tasa de alfabetización (mayores de 15 años que pueden leer y escribir):	Hombres: 70.2%; Mujeres: 48.3%

Ubicada en el Sudeste de Asia, entre Myanmar (ex Birmania) y Paquistán, la India es un país de un tamaño considerable, que presenta enormes contrastes y una gran diversidad cultural, étnica y religiosa. Su superficie supera a la de la Argentina en apenas un 18%; sin embargo, con más de mil millones de habitantes, es el segundo país más poblado del planeta, y es la mayor democracia del mundo en términos de población.

La India tiene hoy cerca de 320 habitantes por kilómetro cuadrado, 22 mercados bursátiles en los que cotizan más de 9.000 empresas, y una clase media de aproximadamente 350 millones de personas, que se espera alcance los 445 millones hacia finales de 2006.

En las últimas décadas, la India logró mejorar significativamente el bienestar de su población. La pobreza disminuyó de 50% en 1950 a aproximadamente 25% actualmente. La expectativa de vida media aumentó de 49 a 63 años. La tasa de fertilidad descendió de seis hijos por mujer en 1960 a tres actualmente. Se logró, además, reducir dramáticamente la tasa de mortalidad infantil.

Sin embargo, y a pesar de estos logros, la India debe resolver todavía algunos desafíos importantes, entre ellos la gran disparidad en la distribución de la riqueza entre distintas regiones y el interior de éstas, y la pobreza extrema. Se estima que más de un tercio del total de pobres del mundo vive en la India.

POBLACIÓN, RELIGIÓN, LENGUAS Y SISTEMA DE CASTAS

Definida por su Constitución Nacional como un país laico, la India se caracteriza por el reconocimiento a la diversidad religiosa de su población. Esto se refleja en el hecho de que los feriados oficiales de la India incluyen festividades hindúes, musulmanas, cristianas, budistas y de otras religiones. El 81% de la población de la India es, sin embargo, de religión hindú. El 12% es musulmana, el 2.3% es cristiana, el 1.9% es de la religión Sikh, y el 2.5% pertenece a otros credos, como el Budismo, el Jainismo y el Parsi.

Los hindúes creen que Dios es Creador, Preservador y Destructor, y que existe en todas las cosas. Los distintos nombres e imágenes representan meramente distintos aspectos del Ser Supremo. Los antiguos libros de los hindúes son los Vedas y las dos grandes epopeyas son el Ramayana y el Mahabharata. La mayor parte de los hindúes cree en la reencarnación, pero consideran que si han hecho el bien, alcanzarán el “nirvana”, o la liberación del renacimiento. El hinduismo es una religión tolerante; se puede no creer en cualquiera de sus dogmas y aún así seguir siendo hindú.

En cuanto al idioma, la India sigue una fórmula de tres lenguas: los niños aprenden en la escuela el idioma oficial de su estado y, adicionalmente, los dos idiomas oficiales del país, el hindi y el inglés. Debido a que las fronteras de los estados se trazaron siguiendo líneas lingüísticas, cada uno de ellos tiene una lengua estadual dominante. Existe un total de 15 idiomas oficiales, aunque la gran mayoría de la población habla o entiende el hindi. El inglés es la lengua primordial utilizada en el mundo administrativo y de los negocios. En la actualidad, resulta muy difícil obtener un buen puesto de trabajo sin un adecuado manejo del inglés.

Junto con la religión y la lengua, la casta es otro de los determinantes fundamentales de la organización social y política de la India actual. El sistema de castas surgió hace aproximadamente tres mil años, y consistió en una especie de división del trabajo, que agrupaba a la población en cuatro clases: 1) sacerdotes y sabios, 2) guerreros, 3) agricultores y comerciantes y 4) peones. Sin embargo, esta división de tipo gremial se fue convirtiendo con los años en un sistema rígido que prohibía a las personas nacidas dentro de una casta casarse o incluso comer en compañía de miembros de otra casta. Los “intocables” son un grupo social que está por fuera del sistema de castas, y en ellos recaen las tareas que la sociedad considera “sucias”, es decir, todos aquellos trabajos que involucran un contacto físico con la sangre, el excremento y otras segregaciones del cuerpo. Los intocables son quienes creman a los muertos, limpian las letrinas, cortan el cordón umbilical de los recién nacidos, remueven los animales muertos de las carreteras, tiñen los cueros, etc. Estos trabajos, así como la condición de “intocable”, se heredan de generación en generación.

Una de las primeras medidas que se adoptó tras la independencia fue abolir este sistema de segregación. Sin embargo, todavía existe algún grado de discriminación en este terreno, lo que es especialmente evidente en el caso de los intocables. Hay además un fuerte predominio de las castas más altas en el mundo de los negocios, de la cultura, y de la tecnología de la información. Con el fin de revertir estos desequilibrios, se implementó a partir de la independencia un sistema de cuotas en el sector público, las universidades, y en la legislatura para las castas y tribus

más relegadas. El objetivo es asegurar un número de asientos en estos ámbitos equivalente a la proporción de intocables en la sociedad (alrededor de 15%). Como resultado, una porción considerable de la clase media actual está compuesta por la segunda o tercera generación de beneficiarios de este sistema. Si bien debía abolirse una vez que los grupos más relegados alcanzaran a los demás, el sistema de cuotas se ha perpetuado y actualmente cerca del 65% de la población recibe algún beneficio. Esto ha despertado cierto resentimiento por parte de las castas superiores, y en ocasiones estas medidas han sido utilizadas como una herramienta por parte de los gobiernos.

LA CULTURA Y LOS CAMBIOS RECIENTES

La visión del mundo desde la India es diferente de la que existe en los países de nuestra región. La India tiene como referente más cercano a China y a los países islámicos. Luego, a la distancia, ven a Europa, y aun más alejados a los pueblos americanos. El pueblo indio se caracteriza por su tolerancia a la diversidad y una profunda espiritualidad que empapa todos los aspectos de la vida cotidiana. En la India, la mayor parte de la literatura y de la música - y hasta el himno nacional - hace referencia a la religión, lo que se explica por el hecho de que no se percibe a Dios como un Ser distante que se encuentra únicamente en los templos, sino que se cree que está en cada hogar.

Otro de los rasgos culturales que merece mencionarse es que las niñas son en general menos valoradas que los niños. Aunque ilegal, la todavía corriente práctica de la 'dote', que exige que la familia de la novia efectúe el pago de una suma de dinero a la familia del novio en compensación por el enlace, es responsable de esta preferencia. A esto debe sumarse los altos costos de las bodas, de los que tradicionalmente se hace cargo la familia de la novia. Un factor adicional lo constituye el hecho de que, una vez casada, la mujer en general vive con la familia de su esposo, por lo que el cuidado de sus propios padres debe quedar en manos de un hijo, en caso de haberlo. Los hijos dan continuidad al nombre de la familia y con frecuencia al negocio familiar, heredan la propiedad, y llevan a cabo los últimos ritos. Todo esto explica por qué la preferencia por los hijos varones no se limita solamente a las clases más pobres.

Una de las consecuencias es que es muy común en la India casar a las hijas mujeres a una edad muy temprana. Los padres justifican esta práctica observando que tiene sentido económico casar a todas las hijas mujeres de una sola vez para ahorrar el costo de múltiples casamientos, que encontrar un marido adecuado con rapidez reduce los costos de alimentar y educar a las hijas, que cuanto más joven es la pareja, menor es la dote, y que el casamiento libera a la familia de la responsabilidad de preservar el honor de la niña durante su adolescencia.

Otra consecuencia de la preferencia por los hijos varones es que a lo largo de los últimos 15 años, el abuso en el uso de las ecografías para identificar el sexo del bebé y proceder a un aborto en los casos de embarazos femeninos ha generado importantes desequilibrios entre la población masculina y la femenina en ciertas regiones (Haryana y Punjab son las más notables). Números recientes del gobierno indican que en las zonas más prósperas de Nueva Delhi la tasa de natalidad relativa ha caído a 762 niñas por cada 1,000 niños nacidos. En febrero de 2003 entró en rigor un Acta de Prohibición de la Selección del Sexo, con el objetivo de prevenir el

uso de ecografías para conocer el sexo del bebé. Esta legislación prevé un castigo de hasta tres años de prisión y multas de 1,200 dólares para las mujeres que lo violen, así como la suspensión de los médicos que provean este servicio. Sin embargo, ningún caso ha llegado a las cortes hasta el momento, y muchos critican que la medida es imposible de hacerse cumplir.

Un dato adicional que vale la pena destacar con respecto a la cultura es la gran popularidad que tiene el cine en la India. India es, de hecho, uno de los países más prolíficos en la producción de cine del mundo. La enorme industria de “Bollywood” (palabra que fue inventada en los años ’70 para etiquetar al cine comercial de la India, que hace alusión a la idea del “Hollywood” de Bombay) produce más de mil películas al año, y alcanza a un público de más de dos mil millones de espectadores de distintos países del mundo.

Según analistas y observadores de la India, el efecto que ha tenido la modernidad y la globalización es que en lugar de igualar, estos procesos han acentuado los contrastes entre las regiones más relegadas y aquellas que han tenido mayor éxito para adaptarse a las nuevas realidades. Muchos economistas hablan hoy de la existencia de dos Indias: la India del sur, urbana, en pleno desarrollo, y la del norte, rural y en deterioro.

Las tradiciones de la India, sin embargo, han demostrado ser bastante flexibles, y los patrones de matrimonio están cambiando lentamente, alejándose de los arreglos intra-castas. La televisión, presente en aproximadamente la mitad de los hogares, está difundiendo una cultura común, y hace que la gente sienta menos culpa al consumir. Sin embargo, algunos aseguran que las clases medias se encuentran algo divididas entre la cultura global y nacional que ven en la pantalla, y los fuertes vínculos con su propia casta y comunidad.

Para concluir, y a modo de resumen de esta sección, vale la pena reproducir las palabras del gran escritor mexicano Octavio Paz, quien se desempeñó como Embajador en la India durante varios años. En un discurso que pronunció en Nueva Delhi en 1982 expresó:

“[...] la profunda impresión que tuve por la diversidad, el juntarse de contrastes extremados, lo moderno y lo arcaico, la abundancia y la pobreza, la timidez y la violencia, la sensualidad y el ascetismo, la pluralidad de castas y de lenguas, la de dioses y ritos. Llegué a encontrar un principio -nunca explícito pero siempre presente-, que controla la organización social, las religiones y la mitología, la vida erótica, la música y las demás artes. La norma es: ni separación ni fusión, sino una relación dinámica de los principios opuestos”.²

2. Citado en FERNÁNDEZ ESCALANTE, Fernando. “India: reflexiones y recuerdos”, Las relaciones económicas y comerciales argentino-indias, Cuadernos de Estudio de las Relaciones Internacionales Asia-Pacífico - Argentina N° 3, Coordinado por Eve I. Rimoldi de Ladmann, Buenos Aires, CARI, 2005.

1.2. GOBIERNO

Presidente: DR. A.P.J. Abdul Kalam

Vicepresidente: Shri Bhairon Singh Shekhawat

Primer Ministro: Dr. Manmohan Singh

De acuerdo a su Constitución, adoptada por la Asamblea Constituyente el 26 de noviembre de 1949 y puesta en vigor el 26 de enero de 1950, la República de la India es “soberana, socialista, secular y democrática”. La India es un estado federal, si bien el gobierno central posee un mayor poder en relación con los 25 estados y 7 uniones territoriales. El sistema de gobierno es parlamentario.

El Parlamento

El Parlamento se asienta en una estructura bicameral: El Lok Sabha (Cámara Baja), y la Rajya Sabha (Cámara Alta). De acuerdo a la Constitución, su función consiste en aprobar leyes, proponer y remover miembros del Consejo de Ministros, reformar la Constitución, aprobar las finanzas del gobierno central, y determinar los límites de los estados y territorios de la unión.

Toda legislación requiere el consenso de ambas cámaras para ser aprobada, si bien en todo lo referente a normativas monetarias la posición de la Lok Sabha prevalece.

Consejo de Ministros

El poder real del ejecutivo recae sobre el Consejo de Ministros (gabinete), presidido por el Primer Ministro, cuya misión es asesorar al Presidente quien, en ejercicio de sus funciones, actuará de acuerdo a esta recomendación. El Primer Ministro es designado por los legisladores del partido político o coalición que posee mayoría parlamentaria. Tanto el Primer Ministro como el resto del gabinete responden a la Lok Sabha o Cámara Baja.

Lok Sabha

La Lok Sabha o Cámara Baja, son los representantes del pueblo. Sus miembros son elegidos directamente por los ciudadanos. En el presente, los miembros de esta Cámara son 545³. El período de duración de la Cámara es de 5 años a menos que sea disuelta por circunstancias inusuales. La Lok Sabha elige a uno de sus miembros para presidir la Cámara, que es llamado Orador Principal.

3. Ver nota al final del capítulo

La sanción del presupuesto, control sobre el gasto y los impuestos son algunas de las funciones fundamentales de este órgano.

Rajya Sabha

La Rajya Sabha es la Cámara Alta del Parlamento y a la fecha cuenta con 245 miembros. Los mismos no son elegidos directamente por el pueblo, sino que indirectamente por las Asambleas Legislativas de los Estados y 12 son nombrados por el Presidente. Este es un órgano permanente y un tercio de sus escaños se renuevan cada 2 años.

El Presidente

Las obligaciones del Presidente son básicamente ceremoniales, aunque debe dar su aprobación a todos los proyectos de ley parlamentarios antes de que se conviertan en ley. Asimismo, tiene el poder de convocar al Parlamento, dirigirse a alguna de las Cámaras o a ambas juntas, y proclamar la emergencia del país si existe riesgo en la seguridad de la población o territorio. En este último caso, el Presidente puede asumir todas o algunas de las funciones de gobierno de la República.

El Presidente es electo indirectamente por un término de 5 años por un colegio electoral especial, compuesto por miembros elegidos de ambas Cámaras del Parlamento y por las Asambleas Legislativas de los Estados.

El Vicepresidente

El Vicepresidente también es elegido por colegio electoral conformado por los miembros del

Parlamento, y permanece en funciones durante cinco años. El Vicepresidente no reemplaza automáticamente al presidente en caso de muerte o remoción. Su función es ser el Presidente de la Rajya Sabha o Cámara Alta.

Poder Judicial

El máximo órgano del sistema judicial es el Tribunal Supremo, formado por 17 miembros, siguiéndole en orden de autoridad los altos tribunales y los tribunales subordinados de cada estado. Todos los jueces son nombrados por el Poder Ejecutivo, sea nacional o estadual según corresponda. Su independencia del ejecutivo se garantiza a través de una serie de medidas que protegen a los magistrados, como es el requisito de un voto de dos tercios de la Legislatura Nacional para que puedan ser destituidos.

Gobiernos estadales

A nivel estadual, el sistema gubernamental es similar al nivel nacional. El Gobernador es el jefe del Ejecutivo, si bien el verdadero poder ejecutivo descansa en el Ministro Jefe quien encabeza el Gabinete. El Consejo de Ministros de un estado es colectivamente responsable de la asamblea legislativa del estado.

1.3. HISTORIA RECIENTE

PAOLA NICOLE CLERI, MARTINA GALLO DEL CASTILLO

Movimiento de protesta de Gandhi

Luego de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) se difundió en la India un movimiento nacionalista, cuyo fin era emanciparse de la ocupación inglesa. Este nuevo nacionalismo indio, tuvo como figura principal a Mahatma Gandhi.

En 1919 en un contexto de fuerte descontento social se originaron en algunas ciudades violentos disturbios. Debido a esto, la Administración Civil fue reemplazada por un gobierno militar interino, que reprimió fuertemente.

En este marco, Gandhi instó por el rechazo hacia la nueva constitución y propagó la filosofía de “no cooperación” con el gobierno británico. Gandhi comprendió que fomentando esta agitación tenía posibilidades de unir a hindúes y musulmanes. Bajo este lema se realizó la primera campaña, satyagraha, no colaborando con el opresor extranjero mediante el boicot de las elecciones, escuelas y tribunales.

La vida política de la India cambió, el Congreso sancionó en 1920 una nueva constitución, y sus secciones provinciales fueron reorganizadas según las áreas lingüísticas y no según la estructura administrativa de la India británica. Los años subsiguientes demostraron que el movimiento libertador había ganado mucho terreno.

En 1927 se forma una comisión del Parlamento británico presidida por sir John Simon cuya misión era inspeccionar la práctica constitucional y presentar propuestas. Sin embargo, el hecho de que no perteneciera a la comisión ningún indio fue considerado como una ofensa nacional. Se convocó a una conferencia por encima de los partidos y se encargó a un comité presidido por Motilal Nehru la presentación de un proyecto de constitución. Este proyecto, conocido como el “Nehru Report”, que preveía para la India el estatuto de *dominion* no fue aprobado por los musulmanes, quienes consideraban insuficientes los derechos previstos para las minorías.

A fines de 1929, el Congreso, presidido por primera vez por J. Nehru, decidió iniciar una campaña de “desobediencia civil”. Comienza así la segunda campaña de satyagraha.

En 1930 Gandhi difundió a nivel nacional un manifiesto que explicitaba la precaria situación del país. La situación de pobreza se vio agravada por la depresión mundial de 1929, lo que sirvió a Gandhi como punto de partida para la lucha contra el monopolio estatal de la sal, logrando una fuerte reacción de las masas. El resultado fue su arresto y alrededor de 60 mil detenidos. No obstante, a pesar de la violencia y de las medidas represivas adoptadas por el gobierno inglés, éste deseaba llegar a un acuerdo con el Congreso.

A principios de 1931 se firmó el “Pacto de Delhi” que supuso una tregua para ambas partes. El gobierno inglés hizo algunas concesiones y prometió revocar las medidas de emergencia dictadas en el curso de la agitación. En agosto de ese año Gandhi fue a Londres como único delegado del Congreso en la segunda *Round Table Conference*. La situación se tornó aún más compleja cuando los “intocables”, junto a los musulmanes, con apoyo británico, exigían ahora elecciones separadas en las provincias Punjab y Bengala, con mayoría musulmana. Esto produjo una atmósfera cargada de tensión, provocando agitaciones en muchos sitios del país. Gandhi realiza en 1932 un llamado a la “desobediencia civil”, pero fue inmediatamente detenido, expulsado del Congreso y embargado de sus bienes.

En 1935 fue sancionada la nueva Constitución por el Parlamento británico llamada *Government of India Act*. Esta Constitución constaba de dos partes: una para los estados federados y otra para las provincias de la India Británica. Ésta le otorgaba una nueva importancia al papel de los principados en la estructura política de la India. Las fronteras de estos principados habían sido trazadas de acuerdo con los avatares de la conquista británica. Luego le siguió una época en que paulatinamente se comenzó a vislumbrar una separación de las provincias y un agravamiento de las tensiones religiosas, entre hindúes y musulmanes.

En diciembre de 1941, cuando Japón entró en la II Guerra Mundial, el virrey hizo un llamamiento a la unión frente a la nueva amenaza. El avance de Japón en Asia en 1942, propició la llegada a la India de Stafford Cripps con la promesa de un estatuto de *dominion*, con derecho a salirse de la Commonwealth y a la sanción de una constitución sin intervención británica, una vez finalizada la guerra. Cripps, preveía un estatuto para la Liga musulmana y para los principados con aspiraciones autónomas.

Ante una posible invasión nipona el Congreso se sometió a la dirección de Gandhi y se firmó la denominada resolución “*Quit India*” que exigía la inmediata independencia a cambio de movilizar sus fuerzas contra la amenaza japonesa. Debido a la negativa inglesa, la respuesta fue una rebelión no violenta, y Gandhi y los jefes del Congreso fueron detenidos. La tensión provocó una ola de violencia, y destrozos en todo el país.

De 1942 a 1945 fracasaron todos los intentos políticos de acuerdo entre la Liga musulmana y el Partido del Congreso. En marzo de 1946, se elaboró un plan que preveía un gobierno de unión india sólo en cuanto a política exterior, defensa y comunicaciones. Las provincias eran autónomas, y debían agruparse en federaciones de provincias y zonas con mayoría musulmana o hindú, pero estos intentos fracasaron y se desencadenó una nueva escalada de violencia.

El Congreso aceptó la división de India y en diciembre de 1946 se reunió la Asamblea Constituyente, que fue boicoteada por la Liga porque no pudo acordarse una división de las zonas. Ante esa situación, el Primer Ministro inglés en febrero de 1947 hizo saber que su gobierno iba a poner fin al dominio británico en 1948. El último virrey británico, convencido de que la única alternativa a la guerra civil era la división del país, en junio de ese mismo año presentó el *dominion* para la India y Paquistán dentro de la Commonwealth. En julio, el Parlamento

Británico votó la “Indian Independence Bill”. La Independencia se anticipó casi un año y en apenas dos meses hubo que dividir la administración, las finanzas y el ejército de la India y Pakistán.

Conflictos indo-pakistaníes

Hubo tres zonas donde se presentaron dificultades entre Pakistán y la India. La primera fue en la península de Kathiawar, en el pequeño estado de Junagadh. El *nawab*, gobernador del estado, que tenía una amplia mayoría hindú, había anunciado que se afiliaría a Pakistán. No obstante, el gobernador debió huir luego de tumultos provocados por los agentes indios. Así pues un referéndum en febrero de 1948 sancionó su adhesión a la India.

El siguiente problema se presentó en Hyderabad, el mayor reino musulmán del sur, cuyo *Nizam* -el soberano- posponía la toma de decisión esperando lograr su independencia. En septiembre de 1948, tras una revuelta “maoísta” en el campo que debilitó al soberano, India intervino militarmente y puso fin a los anhelos de independencia.

Sin embargo, el mayor conflicto se dio en el estado principesco de Cachemira, gobernado por un soberano hindú, pero con mayoría de población musulmana. El soberano había aplazado la decisión de incorporación a Pakistán o India. El 27 de octubre de 1947, tres días después de que insurgentes musulmanes apoyados por correligionarios invasores proclamaran el establecimiento de un gobierno provisional de Cachemira, Hari Singh, el maharajá hindú, anunció la entrada de este estado a la Unión India. Tras aprobar el ingreso a la Unión, el gobierno indio envió tropas a Srínagar, capital de Cachemira y principal objetivo de los insurgentes. Ésta fue la primera disputa indio-pakistaní, que concluyó con una tregua que dejó dos tercios del Estado para la India y un tercio para Pakistán.

Esta demarcación fue mantenida en secreto hasta el día posterior a la independencia. Ésta penalizaba fuertemente a los sijs, ya que incluyó a casi dos millones de ellos, tradicionalmente antimusulmanes, bajo la jurisdicción de Pakistán, precipitando sangrientas luchas. En consecuencia, tuvo lugar un éxodo masivo de musulmanes de la India a Pakistán y de sijs e hindúes desde Pakistán a la Unión. En el curso de las migraciones iniciales, que involucraron más de 4 millones de personas solo en septiembre de 1947, muchas columnas de refugiados fueron atacadas y masacradas. Esto despertó violencia contra las minorías en otros lugares de la Unión y Pakistán.

El 30 de enero de 1948, Gandhi, quien había retornado a Delhi para detener a fugitivos hindúes y sijs en una protesta antimusulmana, fue asesinado por un fanático nacionalista. Su muerte logró frenar el extremismo religioso, deteniendo los enfrentamientos entre comunidades. Sus palabras y ejemplo recobraron el encanto de los años de lucha por la independencia.

Primeros años de la República

La Constitución, resultado de la Asamblea Constituyente creada en 1946, se inspiró en tres corrientes ideológicas: el liberalismo anglosajón, influyó en la estructura de gobierno y los poderes y los órganos constitucionales; la tradición europea fue tomada en cuenta como modelo para los derechos individuales y el papel social del Estado; y la experiencia socialista imprimió su sello en el rol del estado en la economía'. Esta estaba compuesta por un preámbulo, que define a la India como democrática, soberana y republicana, a lo que se le agrega en 1976 los atributos de socialista y laica, 395 artículos y 8 apéndices.

La Constitución abolió la intocabilidad⁵, y luego la legislación propició la discriminación positiva, preservándoles a los “ex intocables” y los “tribales” un porcentaje de los puestos en la administración pública y en el sistema educativo.

4. D’Orazi Flavoni, Francesco; Historia de la India: de la independencia de 1947 a nuestros días; Ed. Océano, Madrid, España, 2003.

5. Los intocables son los grupos que, por desempeñar actividades “impuras” eran considerados fuera de la jerarquía del hinduismo.

Tal como se preveía en la Constitución, el 26 de enero se proclamó la República. Se eligió primer presidente de la República a Rajendra Prasad, discípulo de Gandhi. La Asamblea Constituyente se conformó en un parlamento provisional y Jawaharlal Nehru fue elegido Primer Ministro. Así la India se consolidó en la democracia más grande del mundo.

Los primeros diecisiete años de la India democrática estuvieron marcados por la figura de Nehru. Durante este tiempo se efectuaron tres elecciones (1952, 1957 y 1962). Todas le dieron una victoria mayoritaria al Partido del Congreso, y a su líder, Nehru, tanto a nivel nacional como estadual. La oposición fue marginal en términos electorales, y sólo jugó un papel muy débil influyendo al partido desde fuera.

El país se encaminó hacia la modernidad con un proyecto de desarrollo basado en la planificación estatal. El gran actor en este proceso fue la Comisión para la Planificación, establecida a finales de 1949. Dicho organismo trazaba las directrices de la economía en planes quinquenales, donde se identificaban los sectores prioritarios y se disponían los recursos para alentar dichos sectores.

El primer plan (1951-1956) fijó metas relativamente modestas, siguiendo con las políticas aplicadas durante los años anteriores. Básicamente disponía de 3.800 millones de dólares para irrigación y proyectos hidroeléctricos. En el largo plazo, se buscó duplicar la renta per cápita en un lapso de 27 años. El segundo plan (1956-1961) fue más radical. Preveía una inyección de capitales en la industria pesada de forma que el Estado ocupara un rol central dominando los sectores claves de la economía nacional. Se reservaron 17 sectores productivos al Estado, y 12 de propiedad mixta. Los restantes sectores se dejaron a disposición de iniciativa privada. El plan determinó límites cuantitativos sobre la producción de distintos bienes y un régimen estricto de control de las inversiones extranjeras. El segundo y tercer plan quinquenal condujeron a una India pobre y atrasada a la India moderna de hoy.

Con respecto a los asuntos internacionales, India mantuvo la política de no alineamiento con respecto a la guerra fría entre el bloque soviético y las democracias occidentales. El papel que desempeñó la India en estos años fue cada vez más destacado, especialmente en las deliberaciones de la ONU. Durante la guerra de Corea, el gobierno sugirió como única solución para terminar con la crisis en extremo oriente, la admisión de la República Popular China en las Naciones Unidas.

A fines de 1953, finalizaron las negociaciones sobre el plebiscito para Cachemira, y en febrero de 1954 la Asamblea Constituyente de Cachemira aprobó por unanimidad la adhesión a la República de la India. El 26 de enero de 1957, la India declaró al estado de Cachemira como parte del país. En 1961, como consecuencia de una agresión portuguesa, las fuerzas armadas indias invadieron y anexaron a su territorio las ex colonias portuguesas de Goa, Daman y Diu.

El 27 de marzo de 1964 murió Nehru. Le sucedió Lal Bahadur Shastri, anterior ministro del interior. El acontecimiento más destacado durante su gobierno fue la guerra no declarada con Pakistán, que se desató por Cachemira en agosto de 1965. La situación de tensión que se vivió ese año llegó a su fin cuando, en enero del año siguiente, luego de que la ONU ordenara un alto al fuego, Shastri y Muhammad Ayyub Kan, presidente paquistaní, convinieron la retirada de las tropas. Solo pocas horas después de firmar el acuerdo, Shastri murió de un ataque al corazón.

La era de Indira Gandhi

A este gobernante le sucedería Indira Gandhi, antigua ministra de información e hija de Pandit Nehru, quien asumió como Primera Ministra el 24 de enero de 1966. Los primeros años

de gobierno, la oposición la encontró dentro del Partido del Congreso. El ala conservadora, manejada por el presidente del partido, Kamaraj, limitaba los márgenes de acción de la Primera Ministra, quien debió resignarse ante esta situación.

En 1967, sus adversarios en el partido logran imponerle como viceprimer ministro a Moraji Desai. Poco después Indira Gandhi encuentra oposición para la elección del candidato a presidente, y radicaliza su posición: nacionaliza los bancos, y excluye a Desai del gabinete. Esto provocó una escisión dentro del partido, y cuando, tras promulgar la abolición de las rentas pagadas a los maraharás por el Estado, se ve amenazada su mayoría en el Parlamento, lo disuelve y convoca a nuevas elecciones. Su facción, llamada Partido Gobernante del Congreso o Congreso (R), obtiene en el sufragio de marzo de 1971 una rotunda victoria.

Ese mismo mes se desata la guerra civil en Pakistán, con el intento de los bengalíes de independizarse de Pakistán Occidental. India recibió millones de refugiados bengalíes, y las relaciones con Pakistán se agravaron cada vez más. Hacia el fin de año, India se unió a la guerra, ayudando a Pakistán Oriental, fue el primer país en reconocer al nuevo país: Bangladesh. Tras el triunfo en la guerra, la popularidad de Indira creció enormemente.

No obstante, para mediados de la década, las condiciones económicas de la India empeoraron, la crisis del petróleo golpeó al país duramente, creció el desempleo, y hubo revueltas por la falta de alimentos. El gobierno de Indira Gandhi recibió un golpe en 1975, cuando la Corte Alta de Allahabad la declaró culpable del uso indebido de fondos y medios públicos durante la campaña electoral de 1971, y como consecuencia perdió su cargo en el Parlamento. Sin embargo, Indira apeló la sentencia y consiguió una suspensión cautelar de la misma.

La oposición, disconforme, convocó a una gran manifestación solicitando que se acate el veredicto de Allahabad, y Desai y Narayan, quienes estuvieron delante de la campaña en contra de la corrupción gubernamental, llamaron a la desobediencia civil, invitando a que se les unan las Fuerzas Armadas y la policía.

Ese día, la primera ministra propone al presidente declarar el estado de “Emergencia Interna”, y luego de ser aprobado, obtiene poderes excepcionales. Indira controló a la oposición mediante encarcelamientos masivos, censura de la prensa, ilegalización de organizaciones políticas, y disolviendo los gobiernos de los estados controlados por la oposición. También dio a conocer un programa de estabilización económica y social, cuyo objetivo era reducir la inflación, controlar el mercado negro, el contrabando, disminuir la evasión fiscal, y expandir la reforma agraria. Si bien muchas de estas medidas tuvieron efecto, la inflación se controló y la reforma agraria obtuvo buenos resultados, la centralización del poder produjo resentimiento entre la población y pérdida de popularidad.

Cuando en 1977, Gandhi convocó a elecciones generales para demostrar su apoyo popular, perdió su escaño parlamentario y el Partido del Congreso no pudo obtener la mayoría por primera vez en la historia de la República.

Gobierno Janata

A pocos días de convocarse las elecciones se forma el partido Janata, bajo la presidencia de Morarji Desai, formada por los antiguos adversarios de Indira en el Congreso, el partido de derecha Jan Sangh, el movimiento agrario de Charan Singh, y los socialistas. Las elecciones le dan la victoria al Partido Janata, e Indira Gandhi es excluida del parlamento.

Desai se convierte entonces en el Primer Ministro y se dedica a dismantelar la legislación de Emergencia y invertir las acciones represivas del gobierno anterior. Sin embargo, Gandhi seguía conservando algo de popularidad, especialmente en el sur del país, donde ganó las elecciones

con su nuevo partido Congreso (I) y convirtiéndose en el principal partido de la oposición en la Lok Sabha.

A mediados de 1979, la coalición janata se desarma y Charan Singh se transforma en Primer Ministro, contando con el apoyo externo del Congreso (I). Pocas semanas después, se le retira el apoyo, y debe convocarse a nuevas elecciones en enero de 1980.

El regreso de Gandhi

Las elecciones le dieron una gran victoria para el partido del Congreso (I), e Indira Gandhi se convirtió nuevamente en la Primera Ministra. Poco después, Sanjay, el hijo menor de Indira, quien había salido victorioso en las elecciones, murió en un accidente de aviación, y su hermano Rajiv ocupó su escaño en el Parlamento.

Para Indira Gandhi el mayor problema del gobierno en ese momento era el Punjab, un estado de mayoría sij que buscaba autonomía. Para apaciguar esta demanda, la Primera Ministra apoyó la candidatura para jefe de estado de Giani Zail Sing, quien en julio de 1982, se convierte en el presidente sij de la India. No obstante, la agitación prosiguió, y tras una serie de atentados terroristas, Indira Gandhi puso al Punjab bajo mandato presidencial, concediendo a la policía poderes de emergencia. En junio de 1984, tropas indias ocuparon el templo de Oro de Amritsar, el templo más sagrado para esta religión y centro para la resistencia. Durante la ocupación murieron cientos de sijs.

El 31 de octubre Indira Gandhi fue tiroteada por miembros sij de su guardia personal y murió como consecuencia de las heridas recibidas. Durante las semanas siguientes, al menos mil sijs murieron como consecuencia de revueltas en el país.

El hijo de Indira Gandhi, Rajiv, se convirtió entonces en el Primer Ministro de la India. Luego de las elecciones de 1984, el primer ministro respondió a las exigencias sijs ampliando las fronteras del Punjab. Durante su gobierno, tuvo que enfrentar su mayor crisis cuando el 3 de diciembre hubo un escape de gas en una planta de pesticidas en Bhopal de la Union Carbide, que provocó la muerte de 3.300 personas y la enfermedad de otras 20.000.

En 1987, el Primer Ministro envió fuerzas indias en un intento no exitoso de mediar y finalizar la rebelión de las guerrillas tamilyes. A pesar de que en julio se firmó un acuerdo de paz, la violencia continuó en esa zona.

Durante los años que siguieron, la sospecha de corrupción y la mala administración, y su incapacidad de solucionar el problema de autonomía del Punjab y Cachemira debilitaron su popularidad, y cuando en 1989 el Partido del Congreso (I) perdió la mayoría parlamentaria, renunció como Primer Ministro. Pratap Singh, dirigente del partido Janata Dal, tomó su lugar. Un año después, una escisión dentro de su propio partido, quebró su apoyo parlamentario y le sucedió su principal rival, Chandra Shekhar.

Durante la campaña electoral de 1991, Rajiv Gandhi fue asesinado por un terrorista suicida tamil. Los votantes dieron la mayoría al Congreso (I) y P. V. Narasimha Rao, antiguo ministro de Asuntos Exteriores y seguidor de Gandhi, se convirtió en Primer Ministro.

Rao comenzó con un proceso de liberalización y reforma económica que abrió el mercado hindú al comercio y la inversión. Un conflicto religioso, que venía desde los años 80s, derivó en sangrientas huelgas en 1992. Por otra parte, una serie de atentados en Bombay y Calcuta mataron cerca de 300 personas.

Para finales de su gobierno, su popularidad estaba realmente desgastada. El gobierno era acusado de corrupción, y las políticas económicas orientadas al estado habían producido gran insatisfacción entre la población. Si bien esta apertura mejoró el crecimiento de la economía,

generó también un incremento en la inflación. En las elecciones legislativas celebradas en 1996, el Partido del Congreso (I) obtuvo la mayor derrota de su historia, y el partido de derecha Bharatiya Janata consiguió una mayoría relativa.

Gobierno Bharatiya Janata

El partido Bharatiya Janata se convirtió en el partido con mayor cantidad de escaños en el Lok Sabha, pero sin la fuerza necesaria para conseguir la mayoría en el Parlamento. Por lo tanto, la coalición bajo el mando del Primer Ministro Atal Bihari Vajpayee, tan sólo se mantuvo por 13 días en el poder. Debido a que ningún partido político deseaba un nuevo sufragio, la coalición Janata Dal se alió con 14 partidos políticos para formar un gobierno llamado Frente Unido bajo el mando del Primer Ministro H. D. Deve Gowda. Éste convocó a poderosas figuras políticas locales y otras de castas muy bajas y de minorías musulmanas. No duró ni siquiera un año ya que el líder del partido del Congreso le retiró su apoyo en marzo de 1997 por considerarlo una figura muy débil y pobre. Inder Kumar Gujral lo reemplazó, elegido como Primer Ministro por 16 partidos aliados en un Frente Unido. En noviembre de ese año, el Congreso, volvió a abandonar al Frente Unido, y las elecciones de 1998 le dieron al partido Bharatiya Janata una mayor cantidad de bancas en el Parlamento, pero igualmente no fueron suficientes para obtener la mayoría. Así es como asume como Primer Ministro Vajpayee nuevamente.

El 11 y 13 de mayo su gobierno condujo una serie de pruebas nucleares subterráneas. Frente a la posibilidad de que la India poseyera armas nucleares, Estados Unidos, bajo la presidencia de Bill Clinton, impuso a la India sanciones comerciales, financieras y militares por el incumplimiento del Pacto de Prevención de Proliferación Nuclear firmado en 1994.

Vajpayee intentó reducir la situación que había creado con las pruebas nucleares con el Primer Ministro pakistaní, M. M. Nawaz Sharif. En junio, Sharif anunció una moratoria nuclear unilateral e invitó a Vajpayee a hacer lo mismo. El Primer Ministro indio respondió que estaba dispuesto a dialogar, pero no quiso anunciar la suspensión de las pruebas nucleares. Sin embargo, y a pesar de las diversas conversaciones entre ambos países, nunca se llegó a un acuerdo.

En abril de 1999, la coalición del partido Bharatiya Janata se desmorona. Sin embargo, en las elecciones que siguieron en septiembre de ese año, la Alianza Nacional Democrática (una nueva coalición liderada por el Bharatiya Janata) ganó la mayoría y formó un nuevo gobierno con Vajpayee como Primer Ministro.

Poco después de asumir en funciones, resurgió la crisis militar con Pakistán como consecuencia del cruce de combatientes musulmanes de los límites de alto al fuego de 1948. A pesar de que las fuerzas indias obligaron a los combatientes musulmanes a replegarse.

En relación a la economía, se percibía un clima de optimismo. La economía crecía al 6% anual, y se restauraron las relaciones con los Estados Unidos.

En marzo de 2001, fue televisado un video donde se mostraba cómo los presidentes del BJP, Bangaru Laxman y el SAP, Jaya Jaitley, aceptaban sobornos, en una cámara oculta tendida por los periodistas. Ambos tuvieron que dimitir inmediatamente, y la crisis también alcanzó al Ministro de Defensa y otros burócratas del BJP. Las consecuencias de los incidentes de marzo se observaron dos meses después en las elecciones regionales, donde el BJP perdió frente al INC. En la relación con Pakistán, las cosas parecían conducir a un acercamiento entre ambas naciones. Sin embargo, luego del ataque terrorista a las Torres del World Trade Center en USA, el resultado fue completamente distinto. Bush declaró la guerra al terrorismo, y solicitó la formación de una coalición de naciones para desintegrar la red Al Qaeda en Afganistán, instando a Pakistán a que cortara la asistencia a este país. El Primer Ministro, que vio una posibilidad histórica

para la India, ofreció su inclusión en la coalición global, señalando que su país también era víctima del terrorismo. Estados Unidos, sin embargo, apoyó al gobierno de Musharraf, que se encontraba acorralado por los partidos protalibán, y prefirió continuar con el “equilibrio del terror” entre ambos países.

El 13 de diciembre, con las relaciones entre Pakistán e India cada vez peor, hubo un nuevo ataque terrorista en el edificio del Parlamento de Nueva Delhi que dejó un saldo de 13 muertos. Vajpayee ordenó la movilización militar hacia la Línea de Control de Cachemira, donde hubo intercambio de disparos entre soldados indios y pakistaníes. Cuando parecía que advenía la guerra, Musharraf congeló las cuentas bancarias de dos organizaciones acusadas por USA de tener vínculos con Al Qaeda. A Vajpayee no le pareció suficiente, y el gabinete adoptó medidas punitivas que afectaban las comunicaciones aéreas y terrestres, y al ámbito diplomático. La crisis fue apaciguada, y en el 2004, Vajpayee le hizo una propuesta de paz a Pakistán para resolver el conflicto de Cachemira.

La relación con China también fue en mejora. India reconoció la soberanía china sobre el Tíbet y se comprometía a impedir las actividades antichinas de tibetanos exiliados en su territorio, en tanto China debía abrir la frontera.

La economía creció a un ritmo sin igual para transformarse en la onceava economía mundial. Con esto a su favor, Vajpayee también recomendó, en el 2004, la disolución del Lok Sabha y la realización de elecciones generales adelantadas con la esperanza de ser reelecto, pero fue vencido por la alianza entre el partido del Congreso y los partidos de izquierda que nombró como Primer Ministro a Manmohan Singh.

Nuevo Gobierno

Manmohan Singh profesa la fe sij y es la primera vez que el Primer Ministro no profesa la religión Hindú. Es conocido como el arquitecto de la reforma económica India, siendo ministro de finanzas de Rao a mediados de los 90. Es un defensor de la economía mixta, el estado debe intervenir allí donde los mercados fracasan. El estado debe garantizar la educación y la salud a la población.

Durante su año en el gobierno, la economía creció al 8,9% anual, las exportaciones en un 25% y las importaciones en un 35% en US\$. De acuerdo al “Reporte a la población” que hizo en marzo de este año el Gobierno de la Alianza Progresista Unida, se encuentran trabajando en lograr la igualdad de derecho de las mujeres, y el derecho a la propiedad de las comunidades tribales⁶.

6. <http://pmindia.nic.in/hs01mar2k5.pdf>
“Reporte a la población” - Gobierno de la Alianza Progresista Unida.

1.4. PRINCIPALES ASPECTOS DE LA SITUACIÓN INTERNACIONAL DE LA INDIA.

LUCAS EZEQUIEL DEMARIA

El fin de la Guerra Fría afectó significativamente la política exterior India. Actualmente, la India está buscando reforzar sus lazos políticos y comerciales con los Estados Unidos, la Unión Europea, China y Rusia, y lograr un papel más destacado a nivel mundial.

India siempre ha mantenido un rol activo como miembro de las Naciones Unidas, y ahora busca conseguir el asiento permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. India posee una larga tradición en las Misiones de Paz, y recientemente ha participado en las

Operaciones de Paz de las Naciones Unidas en Somalia, Camboya, Mozambique, Kuwait, Bosnia, Angola y El Salvador.

India-Pakistán

Tras varios años de conflicto, la relación entre India y Pakistán parece encaminarse hacia una posible solución. Fue con la Iniciativa del Ministro Vajpayee del 18 de abril del 2003 que se comenzó a establecer un nivel de diálogo; dicha iniciativa incluía los siguientes puntos:

- Restauración de las relaciones al nivel de Altos Comisionados.
- Alto nivel de intercambios al nivel de parlamentarios, empresarios, periodistas y otros.
- Liberación de prisioneros y pescadores en ambos lados.

Luego del éxito de las primeras medidas, India realizó una nueva propuesta el 22 de octubre, la cual incluía:

- Restauración de los vuelos comerciales y de trenes entre los dos países.
- Fomentar los encuentros deportivos.
- Establecer vínculos entre las autoridades de Guarda Costa de los dos países.
- No arrestar a los pescadores.
- Restauración del ferry de pasajeros desde Mumbai a Karachi.

Con la respuesta positiva por parte del Ministro Jamali de Pakistán a la nueva propuesta, India respondió y propuso un nivel de diálogo técnico.

Otro de los grandes avances se realizó el 23 de noviembre de 2003 cuando Pakistán anunció el cese al fuego a lo largo de la frontera (línea de control). India, por su parte, dio la bienvenida a la decisión Pakistání, pero dejó en claro que el cese al fuego debía ser acompañado con un fin de las infiltraciones sobre la línea de control.

Tras dichos avances bilaterales el Ministro Vajpayee tuvo reuniones con el Ministro Jamali y con el Presidente Musharraf, en las que se logró profundizar el nivel de diálogo entre ambos países y acordaron realizar una reunión de ambas Cancillerías en Islamabad.

Actualmente, el Gobierno Indio favorece la resolución de conflictos con Pakistán a través del diálogo. Pero para mantener el camino se requiere que Pakistán mantenga la seguridad de no permitir infiltraciones terroristas para atacar a la India.

India-China

Las relaciones chino-indias han mejorado significativamente desde el año 1988. Ambos países redujeron el nivel de tensión fronteriza, aumentaron su comercio bilateral y normalizaron sus relaciones.

El compromiso de la India para construir una relación sobre una base amplia y cooperativa con China fue incrementado durante los últimos años. En junio del año 2003, durante la visita del Primer Ministro a China, se firmó la primera Declaración Conjunta entre ambos países que establece la creación de una nueva relación cualitativa y el desarrollo de una sociedad cooperativa a largo plazo.

Tanto India como China aceptan que la multipolaridad debe ser fortalecida, como también reconocen la amenaza planteada por el terrorismo internacional.

El pasado 11 de abril de 2005, los representantes de India y China firmaron en Nueva Delhi un acuerdo que fija los "principios rectores" para resolver el diferendo fronterizo que opone a ambas naciones y que permitirá reforzar la cooperación económica entre estos dos países. El documento, firmado por el Primer Ministro chino Wen Jiabao y Manmohan Singh, establece "los principios rectores" para la resolución de los problemas fronterizos.

"Ambas partes van a resolver el tema fronterizo mediante consultas pacíficas y amistosas. Ninguna de las partes utilizará o amenazará con utilizar la fuerza contra la otra por ningún medio", señaló un comunicado del ministerio indio de Relaciones Exteriores.

El acuerdo también estipula que "no debería permitirse que los diferendos sobre el tema fronterizo afecten al desarrollo general de las relaciones bilaterales" y que "la solución debe ser definitiva, cubriendo todos los sectores de la frontera India-China".

Entre los demás convenios (10) firmados figura un "protocolo de acuerdo para lanzar un diálogo financiero entre India y China".

En el plano político, China indicó que apoyaría la candidatura de India para ser miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU.

India-Estados Unidos

Desde los ataques terroristas del 11/9, las relaciones entre Estados Unidos y la India cambiaron de manera significativa. Los Estados Unidos ven que necesitan intensificar sus relaciones con India por diversas razones:

- Son las democracias mas grandes del mundo,
- Interés común en la liberalización del comercio,
- Lucha común frente al terrorismo internacional,
- Establecimiento de un continente asiático estratégicamente estable.

Pero algunas diferencias se mantienen como por ejemplo el programa de armas nucleares de la India y las reformas económicas de la misma.

A finales de septiembre del 2001, el Presidente Bush levantó las sanciones impuestas a la India bajo los términos del Tratado de no proliferación nuclear después de las pruebas nucleares de mayo de 1998.

En el encuentro realizado en noviembre del 2001 entre el Presidente Bush y el Primer Ministro Vajpayee, ambos líderes expresaron el interés común de transformar las relaciones bilaterales. Durante el año 2003, ambos países profundizaron su relación bilateral en los siguientes aspectos:

- Lucha al terrorismo internacional.
- Misiones de Paz.

- Defensa.
- Ciencia y Tecnología.
- Salud.
- Comercio.
- Asuntos espaciales.
- Energía.
- Medio Ambiente.

El 12 de enero del 2004, ambos países anunciaron el 'Next Steps in Strategic Partnership' (NSSP), el cual es la piedra angular en la transformación de las relaciones bilaterales y la guía para el progreso de las mismas, e incluye:

- Cooperación en actividades civiles nucleares.
- Cooperación en los programas espaciales.
- Comercio de alta tecnología.
- Diálogo en cuestiones de defensa misilística.

La primera fase de dicho acuerdo finalizó con éxito en el mes de septiembre del año 2004.

Un importante elemento en la cooperación bilateral es la lucha contra el terrorismo internacional. En enero del año 2000, ambos países establecieron el Grupo de Trabajo Contra Terrorismo, y desde entonces han tenido cinco encuentros. Dicho grupo se focaliza en:

- Expandir la cooperación bilateral contraterrorista.
- Construcción de instituciones.
- Programas de entrenamiento.
- Inteligencia.
- Tecnología contraterrorista.

India-Rusia

El colapso de la Unión Soviética en 1991 tuvo grandes repercusiones en la política exterior india. Desde dicha caída el comercio entre Rusia e India se redujo sustancialmente y todavía no se ha recuperado. Pero a pesar de ello, Rusia se mantiene como el mayor proveedor de la India en sistemas militares.

Con Rusia, India mantiene una relación estratégica. La reciente visita del Presidente Putin a la India, dio la oportunidad de profundizar el nivel de relaciones. Sucesos significativos en los campos aeroespaciales y energéticos han producido el acercamiento estratégico entre ambos países. La firma de cuatro acuerdos y de seis memorándums de entendimiento es una indicación del nivel de relación entre ambos Estados.

El Gobierno Indio se encuentra muy satisfecho con el apoyo brindado por el Presidente Putin a la candidatura India como miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

India-Unión Europea

Hay un aumento del reconocimiento de la India como un socio indispensable para la Unión

Europea, por lo que ésta se encuentra tratando de establecer una relación estratégica con la India. Este tema fue el principal durante la visita del Primer Ministro Manmohan Singh a la Haya en noviembre del 2004. La declaración de una relación estratégica será seguida por una declaración política y un plan de acción para ser adaptado durante el próximo encuentro entre la UE e India durante el 2005.

India-ASEAN

India ha intensificado su interacción con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), en consonancia con su política de “Mirar al Este”. El comercio en el año 2002-2003 fue de 10 mil millones de dólares, el cual es un incremento del 360% en comparación con el período 1992-1993.

Durante el encuentro realizado en Bali, India y la ASEAN concluyen los siguientes documentos:

- Acuerdo de cooperación económica.
- Tratado de amistad y cooperación.
- Declaración Conjunta para la cooperación en la lucha contra el terrorismo internacional.

La adopción del documento “India-ASEAN compañeros para la paz, progreso y prosperidad” en la reunión Indo-ASEAN el 30 de noviembre del 2004 simboliza la importancia para la India de su relación con los países de la ASEAN.

India-Brasil

La relación con Brasil se ha incrementado significativamente en este último tiempo, ejemplo de ello es la Séptima Reunión de Consultas realizada en Nueva Delhi donde se discutieron temas como: farmacéuticos, software, ciencia y tecnología entre otros.

India y Brasil mantienen su reclamo por acceder a un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. En este sentido los Ministros de Relaciones Exteriores de Brasil, India y Sudáfrica establecieron la trilateral India-Brasil-Sudafrica (IBSA) Forum de Dialogo para promover la cooperación mutua y para tener una voz conjunta en las demandas del Sur. Se acordó también que los tres países cooperaran en la apertura de sus mercados. Las áreas de cooperación identificadas fueron: agricultura, defensa, aeronáutica, biotecnología y aviación civil. A su vez los tres países mantendrán conjuntamente sus demandas por la democratización del sistema de las Naciones Unidas.

Miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU

Los esfuerzos del Gobierno Indio han asegurado el reclamo Indio por ser un miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, en un contexto de reforma del mismo. Gracias a una intensiva acción diplomática, India fue capaz de establecer una plataforma común con los cuatro aspirantes más creíbles al Consejo de Seguridad. India, Brasil, Alemania y Japón se apoyan mutuamente y han acordado trabajar juntos para realizar el objetivo común. India también apoya una representación africana como miembro permanente.

NOTAS

3. Los 545 miembros se dividen entre los diferentes estados y territorios de la Unión como sigue: Andhra Pradesh: 42, Arunachal Pradesh: 2, Assam: 14, Bihar: 40, Chhattisgarh: 11, Goa: 2, Gujarat: 26, Haryana: 10, Himachal Pradesh: 4, Jammu & Kashmir: 6, Jharkhand: 14, Karnataka: 28, Kerala: 20, Madhya Pradesh: 29, Maharashtra: 48, Manipur: 2, Meghalaya: 2, Mizoram: 1, Nagaland: 1, Orissa: 21, Punjab: 13, Rajasthan: 25, Sikkim: 1, Tamil Nadu: 39, Tripura: 2, Uttaranchal: 5, Uttar Pradesh: 80, West Bengal: 42, Andaman & Nicobar Islands: 1, Chandigarh: 1, Dadra & Nagar Haveli: 1, Daman & Diu: 1, NCT of Delhi: 7, Lakshadweep: 1, Pondicherry: 1, Anglo-Indians (nombrados por el Presidente bajo Artículo 331 de la Constitución): 2.

BIBLIOGRAFÍA

- 1 CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, “The World Fact Book”, en : <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/in.html>
- 2 DEPARTAMENTO DE ESTADO DE LOS ESTADOS UNIDOS, <http://www.state.gov>
- 3 EMBAJADA INDIA ANTE LOS ESTADOS UNIDOS; <http://www.indianembassy.org>
- 4 DATTA-RAY, Sunanda K, “An international spotlight on the caste system”, International Herald Tribune, May 13, 2005.
- 5 D’ORAZI FLAVONI, FRANCESCO; Historia de la India: de la independencia de 1947 a nuestros días; Ed. Océano, Madrid, España, 2003.
- 6 FERNÁNDEZ ESCALANTE, Fernando, “India: reflexiones y recuerdos”, Las relaciones económicas y comerciales argentino-indias, Cuadernos de estudio de las relaciones internacionales Asia-Pacífico – Argentina N° 3, Coordinado por Eve I. Rimoldi de Ladmann., Buenos Aires, CARI, 2005.
- 7 GANDHI, Indira, Cartas a la gente joven, Traducido por María Renée Cura. Buenos Aires, Editorial Albenda S.A., 1979.
- 8 GARCÍA DARIS, Liliana, “Un breve perfil introductorio a la cultura India”, Las relaciones económicas y comerciales argentino-indias, Cuadernos de estudio de las relaciones internacionales Asia-Pacífico – Argentina N° 3, Coordinado por Eve I. Rimoldi de Ladmann., Buenos Aires, CARI, 2005.
- 9 GENTLEMAN, Amelia, “India still fighting to ‘save the girl child’”, International Herald Tribune, April 15, 2005.
- 10 GENTLEMAN, Amelia, “Indian families defend child-marriage tradition”, International Herald Tribune, June 2, 2005.
- 11 MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE LA INDIA; <http://www.mea.gov.in>
- 12 O’NEILL, Tom, “Untouchable”, National Geographic, June 2003, Vol. 203 Issue 6, June 2003.

- ❑ PARLAMENTO DE LA INDIA; <http://parliamentofindia.nic.in/>
- ❑ PERRY, Alex, “Subcontinental Divide”, Time Asia Magazine, February 16, 2004.
- ❑ PRESIDENCIA DE LA INDIA; <http://presidentofindia.nic.in/>
- ❑ THE ECONOMIST, “Survey: Unbundling India”, Vol. 370, Iss. 8363, Feb. 21, 2004.
- ❑ THE WORLD BANK IN INDIA, “Poverty in India”, Issue Brief, September 2004, en http://siteresources.worldbank.org/INTINDIA/Data%20and%20Reference-/20283013/Poverty_India_Brief.pdf.
- ❑ THEKAEKARA, Mari Marcel, “Each in their place”, New Internationalist, Jan-Feb 2004.
- ❑ UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM, “Human Development Report 2004”, en http://www.undp.org.in/hdr2004/India_SouthAsiaExtrts.PDF.
- ❑ http://www.lainsignia.org/2001/diciembre/dial_003.htm; Julia Ossanna, “Cachemira: La frontera más peligrosa del mundo”; Argentina; diciembre 2001.
- ❑ <http://pmindia.nic.in/>
- ❑ <http://pmindia.nic.in/hs01mar2k5.pdf>; “Reporte a la población” – Gobierno de la Alianza Progresista Unida.
- ❑ <http://goidirectory.nic.in/legis.htm>
- ❑ <http://rajyasabha.nic.in/>
- ❑ <http://loksabha.nic.in/>



PARTE II

**LA ECONOMÍA DE LA INDIA.
ESTRUCTURA, DINÁMICA Y REFORMAS**



PARTE II. LA ECONOMÍA DE LA INDIA. ESTRUCTURA, DINÁMICA Y REFORMAS

**COORDINADORES: JUAN MIGUEL MASSOT, MARIANA FUCHS
COLABORADOR: GUSTAVO FERNANDO MILLMAN**

2.1. OBJETIVO Y PLAN DEL CAPÍTULO

Uno de los aspectos a analizar cuando se estudian alternativas para profundizar los lazos económicos con otro país, es el entorno macroeconómico del potencial socio. El análisis del mismo permite ajustar la estrategia comercial y de inversiones a la realidad económica del país. Una evaluación desacertada de las condiciones macroeconómicas, puede generar pérdidas de recursos innecesarias o, lo que es igual de importante, de oportunidades de negocios. En otros términos, partir de una lectura del entorno macroeconómico contribuye tanto a la magnitud de los resultados de las estrategias negociadoras como a la velocidad de su implementación.

Desde esta perspectiva, en el presente capítulo se hace una revisión estilizada de la estructura y dinámica de la economía de la India de las últimas décadas. En el segundo título, denominado Introducción, se presenta una visión global de la economía de la India. En el tercer título, se describen a grandes rasgos su estructura económica, su evolución, los agregados macroeconómicos, y las diferencias económicas regionales. En el cuarto título se hace una revisión de las políticas de reforma, en particular, las realizadas en las décadas del ochenta y del noventa. En el quinto, se presentan distintos análisis prospectivos sobre la economía de la India. Finalmente se incluye un título sobre la influencia que los principales aspectos de la macroeconomía tiene en las relaciones comerciales entre la India y la Argentina.

2.2. INTRODUCCIÓN

La India ha despertado la atención de los analistas internacionales como consecuencia de su crecimiento económico y su proceso de reformas. La tasa promedio anual de crecimiento de la economía de la India en la década del noventa fue del 6%. En los últimos años, dicha tasa se ha acelerado y actualmente trepa al 7,5%. Existen perspectivas de que dicho crecimiento se mantenga, gracias al fortalecimiento de una economía que va percibiendo los efectos de las reformas sobre el desarrollo. No se descarta incluso que el país pueda mantener tasas de 6% anual durante los próximos cincuenta años si, como lo indican diversos estudios, se realizan las reformas adicionales necesarias para que la trayectoria de la economía sea realmente sustentable.

Sin embargo, el dinamismo de la economía india que nota el mundo es más bien un fenómeno reciente. Desde los años de la independencia en la década del cuarenta y hasta los recientes ochenta, la India fue gobernada por una elite que compartía, entre otras cuestiones, el pensamiento socialista de la Sociedad Fabiana británica. Desde esta perspectiva, la economía de mercado libre no era la organización más aconsejable para los países en desarrollo, debido a que generaba desigualdad y explotación social. La organización económica debía descansar,

por el contrario, en una economía con una fuerte intervención estatal que comandara el desarrollo económico, algo que en India era factible debido a que disponía de una importante burocracia construida sobre las bases de la administración imperial inglesa. Como consecuencia de esta elite y de la burocracia estatal, existía un amplio consenso sobre cual debía ser el modelo de desarrollo económico de la India.

En este contexto, la “economía dirigida” de la India imponía una larga serie de restricciones al sector privado, que no podía operar sino bajo licencias, permisos, y otras restricciones y barreras. Estas distorsiones habrían actuado sobre los precios relativos de los bienes y factores de producción, sesgando el crecimiento relativo hacia sectores en los que la economía no tenía ventajas comparativas, como ciertos productos agrícolas y manufacturados. Por una parte, esta distorsión generó una caída de la participación del país en el comercio internacional, no solo por la sustitución de importaciones, sino por la reducción en la dinámica exportadora de productos en los que el país tiene ventajas comparativas. Al respecto, la participación del país en los flujos comerciales descendió del 2,4% en 1947 al 0,45 en 1990. Por otra parte, se generaron también efectos más complejos y dinámicos, derivados de la reducción en la eficiencia de las inversiones, así como el aislamiento de las grandes corrientes comerciales y de inversiones. Estos factores pueden haber coadyuvado a que la tasa de crecimiento de la economía oscilara durante décadas entre el 2% y 3% anual. La persistencia de la economía india en crecer a estos niveles, hizo que dicho nivel de tasa fuese llamado internacionalmente “tasa hindú de crecimiento económico”.

En los años ochenta la India aplica una serie de reformas económicas que encaminaron al país a una mayor apertura y desregulación económica. El nuevo contexto mundial iniciado con el fin de la guerra fría, el derrumbe de la Unión Soviética y, muy especialmente, la Guerra del Golfo y la política de los Estados Unidos en el Asia, jugaron un rol fundamental en el cambio de la visión sobre la organización económica del país. En 1991, el gobierno del Primer Ministro P. V. Narasinha Rao lanza la nueva etapa de reforma, que dio un duro golpe a gran parte de la arquitectura de la llamada economía socialista india, y que incluyó un amplio proceso de privatizaciones, mayor apertura comercial, y desregulación económica. La reducción de las distorsiones en los mercados, habría generado una modificación de los precios relativos de bienes y factores que resultó en mayores flujos de comercio exterior y tasas de crecimiento económico sectoriales diferentes. Las mediciones de los impactos sobre la eficiencia estática y dinámica no permiten ser concluyentes al respecto, aunque preliminarmente diversos estudios afirman que se dieron efectos positivos en ambos aspectos.

Aunque los resultados de ambos procesos de reformas han recibido la aprobación de gran parte de la comunidad académica y de negocios, también existen lecturas diferentes sobre lo ocurrido en estas últimas dos décadas. El debate se centra fundamentalmente en si el excelente desempeño económico de los últimos años es el resultado natural de las reformas de los noventa, u obedece a causas más complejas originadas en períodos anteriores.

En sentido estricto, solo existe total coincidencia en la secuencia de los acontecimientos. Primero, la India dio una respuesta a los cambios de contexto internacional y al estancamiento secular de su economía mediante un proceso de reformas en dos etapas diferenciadas. Segundo, dicho proceso implicó una economía menos intervencionista y más abierta.

Por último, a este proceso le siguió un crecimiento económico fuerte y sostenido, aunque con vulnerabilidades macroeconómicas y sociales, algunas de las cuales aún siguen vigentes. Evidentemente, una mejor evaluación de la historia económica reciente de la India, y en particular de su proceso de reformas, solo se podrá hacer con el paso de los años.

2.3. EVOLUCIÓN ECONÓMICA. ESTRUCTURA POR SECTORES Y REGIONES

2.3.1. EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DEL PRODUCTO PER CÁPITA. NIVEL DE DESARROLLO HUMANO

El Producto Interno Bruto (PIB) de la India ascendió en el período 2003/04¹ a 1.430.548 Rs. crone² a precios constantes. Si tomamos el PIB de 1950/51 como base igual a 100, el índice del PIB de 2003/04 es igual a 956, lo que significa que el tamaño de la economía india se multiplicó por diez en los últimos cincuenta años. Si comparamos los valores de 2003/04 con los de 1990/91, podremos observar el PIB se duplicó en dicho período de tiempo.

Al analizar las tasas promedio anuales de crecimiento de PIB del período dirigista (1950-1980) y las del de las reformas (1980 hasta el presente), podemos ver que las tasas del último período son substancialmente más elevadas y menos volátiles. Mientras la tasa de crecimiento en el primer período fue de 3,6% y tuvo un coeficiente de variación del 0,9%³; la tasa de crecimiento anual del PIB entre 1980 y 2001 fue del 5,7% con un coeficiente de variación de 0,3%. En ambos períodos largos se destacan subperíodos. La fase inmediata a la independencia (1950-1964) fue relativamente mejor que el período de profundización de la autarquía económica que rigió entre 1965 y 1979, ya que las tasas de crecimiento anuales promedio del PIB de aquella fueron superiores y menos volátiles. Asimismo, en el período de reformas iniciado en 1980 se puede decir que hubo dos subfases que coinciden aproximadamente con cada década. La segunda subfase, la iniciada luego de la crisis de 1991, muestra tasas de crecimiento más elevadas y menos volátiles que la década anterior⁴.

1. Muchos datos estadísticos de la India están referidos a los períodos financieros que comprenden doce meses contados a partir del mes de Marzo de cada año.

2. Medida monetaria de la India.

3. El coeficiente de variación es igual al desvío estándar dividido por la media

4. Un análisis sintético sobre los debates existentes entre ambas décadas puede encontrarse en 2.4.6.

CUADRO I - PRINCIPALES INDICADORES DEL CRECIMIENTO DE LARGO PLAZO DE LA ECONOMÍA DE LA INDIA

Tasa de Crecimiento en %	Años 1951-52 a 1979-80			Años 1951-52 a 1979-80		
	Total	1951-64	1965-79	Total	1951-64	1965-79
PIB (precios de mercado)	3.6%	4.4%	2.9%	5.7%	5.5%	6.0%
PIB (costo de factores)	3.5%	4.1%	2.9%	5.2%	5.5%	6.1%
PIB a costo factores (tendencia)	3.7%	3.9%	3.5%	5.5%	5.2%	5.8%
PIB per cápita a precios mercado	1.4%	2.3%	0.6%	3.6%	3.3%	3.9%
PIB per cápita a costo de factores	1.3%	2.0%	0.6%	3.6%	3.2%	4.1%
Consumo Privado	3.2%	3.7%	2.8%	4.7%	4.5%	4.9%
Consumo Público	5.8%	6.6%	5.1%	6.3%	6.0%	6.6%
Inversión	6.1%	7.9%	4.5%	6.3%	5.0%	7.8%
Maquinaria y equipos	6.6%	9.7%	3.7%	8.9%	9.9%	7.9%
Privada	3.6%	3.5%	3.8%	8.5%	8.4%	8.6%
Exportación de bienes y servicios	3.8%	0.0%	10.2%	9.5%	8.4%	10.8%
Importaciones de combustibles			37.1%	9.8%	6.9%	13.2%
Coefficiente de variación						
PIB a precios de mercado	0.9	0.5	1.4	0.3	0.4	0.2
PIB a costo de factores	1.0	0.6	1.5	0.3	0.5	0.2

Fuente: Virmani (2004)

En cuanto al producto per cápita del año 2003/04, el mismo fue de 11.800 rupias a precios de 1993/94, lo que implica que se duplicó desde el año 1980/81 y que aumentó un 62% desde 1990/91. Cabe resaltar que desde el año 1980/81 el producto per cápita creció sistemáticamente todos los años con excepción del año 1991/92, en el que mostró una caída de 1,5%. Este comportamiento de 24 años continuados de crecimiento del producto per cápita es un proceso inédito en la historia de la India posterior a la Independencia, y quizás unos de los pocos existentes en todo el mundo. En cuanto al comportamiento reciente, las tasas de crecimiento del PIB per cápita de los ochenta fueron una novedad absoluta para la economía de la India, ya que alcanzaron 3,2% y 3,6% para la primera y segunda mitad de la década respectivamente. Una vez superada la crisis de 1991, la tasa de crecimiento del producto per cápita creció a 4,6% entre 1992 y 1997 y a 3,6% entre 1997 y 2002.

CUADRO II - INDICADORES RECIENTES DE LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE LA INDIA

Tasa de Crecimiento en %	Años		
	2001-02	2002-03 (*)	2003-04 (*)
PIB a costo de factores y precios 1993-94	5.8%	4.0%	8.1%
Agricultura	6.5%	-5.2%	9.1%
Industria	3.4%	6.4%	6.5%
Servicios	6.8%	7.1%	8.4%
Consumo Total	2.4%	5.3%	3.4%
Privado	2.8%	5.7%	3.5%
Público	0.5%	3.0%	3.1%
Formación de capital total	0.7%	-2.0%	7.6%
Sector Privado	3.0%	3.3%	11.6%
Sector Público	-7.2%	-3.5%	2.5%
Formación de capital fijo	4.1%	4.3%	9.4%
Sector Privado	5.4%	7.3%	9.2%
Sector Público	40.0%	-4.9%	9.8%
Tasas de Inversión como % PIB			
Formación de capital total	26.9%	25.1%	25.8%
Sector Privado	18.8%	18.5%	19.7%
Sector Público	6.2%	5.7%	5.6%
Formación de capital fijo	24.0%	23.7%	24.8%
Sector Privado	18.0%	18.4%	19.2%
Sector Público	6.0%	5.4%	5.7%
Cambios en stocks	1.1%	0.4%	0.5%

(*) Datos provisorios

Fuente: Ministry of Finance (2005)

lo que la ubica en el lugar 127 de los 177 países relevados. A fin de tener un punto de comparación, el índice para el total de los países relevados fue 0,729; el índice para los Estados Unidos fue de 0,938 (lugar 8 en el ranking); el de Argentina fue de 0,853 (lugar 34), y el de Brasil fue 0,775 (lugar 72). En conclusión, India es uno de los países que muestra uno de los peores índices de desarrollo humano según la metodología PNUD, aun cuando la cantidad de personas que viven en la pobreza se redujo substancialmente entre 1950 y 2002.

2.3.2 COMPONENTES DE LA DEMANDA AGREGADA

La tasa de formación de capital de la India ha sido superior al 22% desde los años ochenta, alcanzando un pico de 26,9% en 1995/96. Según los datos preliminares correspondientes al año 2003/04, la misma fue de 26,3%. Cabe resaltar que dicha tasa de formación de capital se financia fundamentalmente

Con el fin de realizar comparaciones entre las economías de distintos países, se utilizan las cifras del PIB valuado en dólares de paridad de poder adquisitivo de la moneda (PPP). Según esta metodología, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) estimó el PIB de la India en 2.800 billones de dólares de PPP para el año 2002, y a su producto per cápita en 2.670 dólares. Como referencia, y siguiendo esta misma metodología, el PIB de Argentina del año 2002 fue estimado por el mismo organismo en 413 billones de dólares y el producto per cápita en 10.880 dólares de PPP; mientras los datos respectivos de Brasil fueron 1.355 billones y 7.770 dólares, y los de Estados Unidos fueron 10.308 billones de dólares y 35.750 dólares. De acuerdo a esta metodología de cálculo, la India es la quinta economía mundial luego de la Unión Europea, los Estados Unidos, China y Japón.

Desde otra perspectiva de análisis, el PNUD también elabora el índice de desarrollo humano (IDH) que es un índice compuesto que toma en cuenta diversas dimensiones de dicho desarrollo, tales como longevidad, salud, educación. Para el año 2002, el PNUD calculó para la India un índice de 0,595,

5. Ministry of Finance (2005).

con ahorro doméstico, cuya tasa en términos de PIB se calcula en 28,1% para el año 2003/04⁵. La inversión extranjera directa, es un componente muy marginal. En términos del PIB, y de acuerdo a World Development Indicators del Banco Mundial, se estimó que la IED ascendió en el 2002 a solo 0,6%, equivalente a 3,2 billones de dólares⁶. Como se desprende del Cuadro 1, la inversión ha sido un componente muy dinámico de la demanda agregada. Mientras el PIB creció entre 1980-2002 un 5,2% (a costo de factores), la inversión lo hizo a un 6,3%. En el período 1992-2001 esta diferencia se acentúa, porque mientras la economía creció a un 6,1%, la inversión lo hizo a un 7,8%.

6. Jain-Chandra (2005).

El gasto público creció a una tasa anual promedio de 6,3% en los últimos veinte años y de 6,6% en la década de los noventa. Este ritmo de crecimiento ha tenido como contrapartida un consumo privado que creció a tasas anuales de 4,7% y 4,9% en los mismos períodos antes señalados. La particularidad del gasto público es que como no se puede financiar totalmente con recursos tributarios, implica déficits fiscales persistentes y de magnitud cercana a los dos dígitos del PIB.

Por su parte, las exportaciones de bienes y servicios constituyeron el más dinámico de los componentes de la demanda agregada. Entre 1980 y 2002 la tasa de crecimiento anual ascendió al 9,5%, y se incrementó entre 1992-2002 al 10,8%. En cuanto a las exportaciones industriales, estas pasaron de representar un 73% del total de las exportaciones en 1990-91, a un 77% en el año 2002-03, en detrimento de las de productos primarios que cayeron del 24% al 17% en el mismo periodo. Esta transformación en la composición de las exportaciones se debe, en gran medida, al comportamiento favorable de los precios internacionales de las manufacturas respecto al de los productos primarios. Las exportaciones que han crecido de forma acelerada durante los últimos años son las de servicios, principalmente las exportaciones de software, de tecnologías de la información y de las comunicaciones. El crecimiento promedio anual de este tipo de exportaciones ha sido de 39.5% entre 1998 y 2003.

La economía de la India ha recorrido un camino de apertura muy significativo en las últimas décadas. Las exportaciones de bienes y servicios en términos de PIB pasaron de representar un 6,2% en 1980 a 7,3% en 1990 y 14% en 2000. Las importaciones, por su parte, crecieron de 9,7% en 1980 a 9,9% en 1990 y 16,6% en 2000. De esta manera, el grado de apertura económica medido como exportaciones e importaciones de bienes y servicios relativos al PIB del país, trepó de 15,9% en 1980, a 17,2% en 1990 y 30,6% en 2000. Si solo se consideran las exportaciones e importaciones de mercancías, el grado de apertura fue de 13,3% en 1980, 14,6% en 1990 y 22,8% en 2000⁷.

7. Panagariya (2004b)

2.3.3. COMPONENTES DE LA OFERTA AGREGADA

Como se puede observar en el Cuadro 2, de acuerdo a los datos oficiales correspondientes al año 2003/04, el sector servicios es el más importante de la economía y representaba el 56,9% del PIB. De entre estos, los subsectores más relevantes son el sector de servicios comunitarios, sociales y personales (14,3%), y comercio y hotelería (14,9%). El segundo sector en importancia es el agropecuario, con 22,2%, seguido por la industria manufacturera con el 15,6%.

CUADRO III - PARTICIPACIÓN DE CADA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL PIB (EN %)

Actividad Económica	Años	
	1993-1994	2003-2004
Sector Primario	31.0	22.8
Agricultura, forestación y pesca	31.0	22.8
Sector Secundario	21.1	20.3
Minería y caza	2.6	2.5
Manufactura	16.1	15.6
Provisión de electricidad, gas y agua	2.4	2.2
Sector terciario	48.0	56.9
Construcción	5.2	6.2
Comercio, Hotelería y restaurantes	12.7	14.9
Transporte, comercio y telecomunicaciones	6.5	8.0
Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y de negocios	11.5	13.5
Servicios sociales, personales y comunitarios	12.0	14.3
PBI a costos de factores	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Central Statistical Organisation

Son sectores minoritarios la explotación de minería y caza (2,5%); electricidad, gas y agua (2,2%) y la construcción (6,2%).

En cuanto al desempeño relativo entre los sectores, el sector de bienes no transables, básicamente servicios, ha sido siempre el sector más dinámico de la economía de la India⁸. Entre 1951 y 1980, mientras la producción de bienes transables creció un 2,8%, los no transables lo hicieron en un 4,7%. En los años comprendidos entre 1980 y 2002, la producción de transables creció un 4,6% mientras que los servicios lo hicieron un 6,9%.

8. Virmani (2004).

Los desempeños relativos están afectados por dos elementos fundamentales. El primero es que el peor desempeño relativo del sector transable de la economía está influido fundamentalmente

por el crecimiento de la agricultura, que al ponderar con cerca de 50% en 1950 y con 22,8 % en 2003/04, afectó notablemente el promedio. Dicho sector creció solo un 2,1% anual promedio entre 1951 y 1980 y 3,6% entre 1980 y 2002. Para comparar, por ejemplo, el sector manufacturado registrado (moderno) creció 6,1% y 6,9% respectivamente. El segundo elemento a tener en cuenta es que durante el período 1980-2002 ciertos sectores de bienes no transables, como telecomunicaciones, sector financiero y hoteles y restaurantes, tuvieron desempeños sobresalientes. Por ejemplo, telecomunicaciones creció a una tasa promedio anual del 11,6%, que asciende al 18% si solo se considera el período 1992-2001. Algo parecido ocurre con el sector financiero, que creció anualmente un 10,6% entre 1980 y 2002.

Con respecto a la evolución de la producción agrícola de commodities que incluye granos oleaginosos y no oleaginosos, fibras y productos de plantación, la misma aumentó un 48% entre 1980 y 1990, y un 80% entre 1980 y 2004. De entre el conjunto de productos, resalta el comportamiento de la producción de trigo, que aumento 105% entre 1980 y 2004; y la producción de oleaginosas -maní, colza y mostaza- un 134%. El arroz, que representaba en este rubro de commodities el 30%, creció 74%, es decir, poco menos que el promedio.

La producción industrial total creció un 89% entre 1980 y 2004. El crecimiento entre ramas industriales ha sido dispar: una rama, la de muebles y ebanistería, decreció un 18%; y, la producción de yute y otras fibras textiles naturales, excepto algodón, se mantuvo prácticamente constante. La producción de textiles de algodón solo creció cerca de 20%, lo que implicó una pérdida significativa en

su participación en el entramado industrial del país, que representaba el 12% en 1980. Otras ramas industriales que perdieron participación debido a su menor crecimiento relativo fueron la producción de alimentos, que creció un 68%; cueros y sus productos, 47%; y los productos metálicos, un 57%. Las ramas que crecieron por encima del promedio de la industria fueron el sector de bebidas y tabacos (112%), fibras textiles de lana y seda (140%), papel y productos de impresión (109%), productos químicos y química básica (109%), productos minerales no metálicos (140%), maquinas herramientas y maquinaria eléctrico y no eléctrico (130%), equipamiento de transporte (173%). Finalmente, la producción de electricidad, acompañó al resto de la industria y aumentó un 73% entre 1980 y 2004, mientras que la producción minera solo aumento un 47%.

2.3.4. ESTRUCTURA ECONOMICA REGIONAL

Principales aspectos y limitaciones de la información regional disponible

La información que se encuentra disponible a nivel de los Estados que conforman la India presenta limitaciones que merecen ser mencionadas. En primer lugar, no son estrictamente comparables tanto por razones metodológicas como de calidad de los datos básicos. Existe una amplia literatura sobre crecimiento económico en los estados indios con trabajos que abarcan desde los años cincuenta y las décadas subsiguientes, hasta trabajos recientes sobre el desempeño de estos en los años post reforma de los años noventa⁹. La mayoría de los investigadores en el tema señalan las dificultades en el uso de la información disponible en cuanto a su comparabilidad, su cobertura, la metodología utilizada y la calidad de esta.

9. Nair (1971); Gupta (1973), Dholakia (1994), Ahluwalia (2001), entre otros.

Participación de los Estados en la economía india. Una mirada regional

La India abarca el 2,4% de la superficie del planeta y concentra cerca del 17% de la población mundial que reside en 29 estados y 6 territorios. Estos presentan características muy disímiles en relación a su geografía, su cultura y sus condiciones económicas. Algunos Estados han alcanzado un rápido crecimiento en los últimos años, mientras otros no tanto. Las diferencias en el desempeño entre ellos se relacionan con las heterogeneidades ya mencionadas y con aspectos vinculados tanto a la política a nivel nacional como de cada Estado en particular.

La mayoría de los trabajos se enfocan en el análisis de los estados más poblados y abarcan períodos diferentes, entre 1950 y la actualidad. Los principales aspectos en los cuales gran parte de ellos coincide es que en los primeros años luego de la Independencia de la India las disparidades en el Producto Bruto Interno per cápita entre Estados declinaron en los primeras décadas consideradas y volvieron a acentuarse en los setenta. Durante los años '50, '60 y '70, fueron tres los Estados que se mantuvieron entre los de mayor ingreso: Punjab (incluyendo Harayana), Gujarat y West Bengal. En el otro extremo, Bihar, Orissa y Uttar Pradesh presentaron los valores per cápita más bajos. Otros estudios que se concentran en la etapa post reforma de los noventa marcan que la tendencia en el ingreso per cápita de los Estados con ingresos medios es hacia la convergencia mientras que entre los grupos de Estados con ingresos altos y aquellos con bajos tiende a acentuarse la divergencia.

**CUADRO IV - TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PBI PER CÁPITA
DE LOS CATORCE ESTADOS MÁS IMPORTANTES (EN %)**

Estado/ Total India	1960-61 a 1969-70	1960-61 a 1969-70	1960-61 a 1969-70	1960-61 a 1969-70
Andhra Pr.	-0.4	1.1	4.4	4.4
Bihar	-1.3	0.6	2.2	2.2
Gujarat	0.1	2	4.3	4.3
Haryana	2.6	2.2	3.8	3.8
Karnataka	1.2	1.8	3.6	3.6
Kerala	1.4	-0.2	2	2
Madhya Pr.	-1.1	-1	1.9	1.9
Maharashtra	0.4	3.3	3.9	3.9
Orissa	7.3	0.3	3.4	3.4
Punjab	3.5	3.2	3.8	3.8
Rajasthan	-1.1	0.2	4.6	4.6
Tamil Nadu	0.1	1.6	4	4
Uttar Pradesh	-0.2	0.4	2.6	2.6
West Bengal	0	0.7	2	2
Total India	0.8	1.2	3.4	3.4

Fuente: Elaboración propia en base a Krishna (2004)

En cuanto a la participación de cada estado en el PIB total del país, se observa que para el bienio 2001-2002, son seis los estados que concentran el 50%: Andhra Pradesh, Gujarat, Maharashtra, Tamil Nadu, Uttar Pradesh y West Bengal, tendencia que no difiere a la registrada a comienzos de la década de los años noventa. (Ver cuadro 4)

**CUADRO V - PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS ESTADOS
EN EL PBI A PRECIOS CORRIENTES (en porcentajes)**

Estado	Años		Estado	Años	
	1993-1994	2001-2002		1993-1994	2001-2002
Andhra Pr.	7.4	7.3	Meghalaya	0.2	0.2
Arundachal Pr.	0.1	0.1	Mizoram	0.1	0.1
Assam	1.9	1.6	Nagaland	0.2	0.2
Mihar	2.9	2.4	Orissa	2.4	2.0
Jharkhand	2.1	1.5	Punjab	3.9	3.4
Goa	0.3	0.4	Rajasthan	4.2	4.3
Gujarat	6.3	6.6	Sikkim	0.1	0.1
Haryana	2.8	2.9	Tamil Nadu	7.4	6.9
Himachal Pr.	0.6	0.7	Tripura	0.2	0.3
J&K	0.8	0.8	Uttar Pradesh	10.3	9.1
Kamataka	5.3	5.1	Uttaranachal	0.7	0.6
Kerala	3.4	3.5	West Bengal	6.8	7.5
Madhya Pr.	4.9	4.0	A&N islands	0.1	0.1
Chattisgarh	1.8	1.4	Chandigarh	0.2	0.2
Maharashtra	14.5	12.8	Delhi	2.7	3.2
Manipur	0.2	0.2	Pondicherry	0.1	0.2

Fuente: Elaboración propia en base a información del Central Statistical Organisation

Desempeño económico de los Estados Indios. Principales sectores

Agricultura. Este sector lideró el crecimiento durante el período denominado la Revolución Verde, entre mediados de los años sesenta y principios de los ochenta, cuyo epicentro fueron los Estados de Punjab y Haryana y en menor medida otros Estados de las llanuras del norte, y en el sur hasta Rajasthan, Gujarat y Maharashtra, así como también –sobre todo en el caso del arroz- con gran impacto en West Bengal y Tamil Nadu

Sector Manufacturero. Este sector comienza a jugar un papel creciente a partir de las reformas y la apertura de los años noventa. Básicamente se concentra en las grandes ciudades con puertos: Mumbai (Maharashtra), Kolkata (West Bengal), Chennai (Tamil Nadu) y Kandla (Gujarat).

Servicios de alta tecnología. La industria basada en las comunicaciones y la información –producción de software, entre otros- y los servicios financieros, se concentran en las regiones donde se encuentran establecidas las universidades y el mercado de empleo urbano. El Estado más importante para estas actividades es Maharashtra, que concentra el centro financiero nacional y una industria importante basada en IT. Otros Estados clave son Tamil Nadu, Karnataka, Delhi y, en menor medida Andhra Pradesh

CUADRO VI - ALGUNOS FACTORES REGIONALES EN EL CRECIMIENTO SECTORIAL

Estado/ Total India	Algunos determinantes del crecimiento	Estados	Período	Contribución al crecimiento
Agricultura	Clima, tecnología agrícola	Punjab, Haryana	Revolución Verde, 1970s, 1980	Baja
Sector Manufacturero	Urbano, costero, facilidades portuarias, atrae IED	Maharashtra, West Bengal, Tamil Nadu, Gujarat	1980 en adelante. Importancia creciente en los 90'	Alta
Turismo	Atracciones histórica, cultural y naturales, proximidad a los mayores puertos (Delhi y Mumbai)	Rajasthan, Maharashtra	'80s en adelante	Moderada
Servicios, High Tech	Urbano, Mano de obra calificada, univesidades	Maharashtra, Tamil Nadu, Karnataka, West Bengal	1990s	Alta

Fuente: Elaboración propia en base a Sachs et al (2002)

Desarrollo regional en la India e inversiones

La Inversión Extranjera Directa. Su distribución regional reciente.

La India ha realizado considerables avances en la liberalización de su régimen de Inversiones Extranjeras en los años noventa (ver Anexo sobre IED). En esta línea cabe mencionar que los distintos Estados que la conforman poseen políticas e incentivos específicos para atraer la IED.

En efecto, la estructura federal de la India permite a los Estados diseñar sus propias políticas de inversión con el objetivo de atraer Inversión Extranjera Directa, así como incentivos a sectores específicos de la economía. Asimismo, algunos estados ofrecen concesiones impositivas, subsidios, reducciones en las tarifas energéticas entre otros incentivos lo que demuestra que algunos estados han sido más agresivos que otros en atraer IED. Sin embargo, la localización de las inversiones no depende exclusivamente de estos incentivos. Es más, distintos estudios han demostrado que algunos Estados han ofrecido incentivos pero no obtuvieron buenos resultados. De esta manera, surgen como factores importantes aquellos vinculados al entorno de negocios (funcionamiento del mercado de trabajo, regulaciones, infraestructura, entre otros), más que las políticas específicas de cada Estado.

La Inversión Extranjera Directa se encuentra concentrada en unos pocos Estados. Durante el período 2000-2003, son cinco los estados que recibieron entre el 60 y el 70 % de la IED: Andhra Pradesh, Delhi, Karnataka, Maharashtra y Tamil Nadu, entre los cuales se comprueba una gran heterogeneidad en términos de los montos involucrados.

CUADRO VII - INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA APROBADA Y FLUJOS DE IED HACIA LA INDIA POR ESTADO (en billones de rupias)

	IED (2000-02)	IED aprobado (2000-02)	Tasa de realización	IED/PIB		
				2000	2001	IED per cápita s/ población año 2000
Andhra Pr.	8.8	17	51.9	0.2	0.3	3.3
Assam	0.1	0		0	0	0
Bihar	0	0.3	5	0	0	0
Gujarat	4.3	24.2	17.7	0	0.1	0.6
Haryana	0	6.7	0	0	0	0
Himachal Pr.	0	8.1	0	0	0	0
Karnataka	27.9	42.8	65.1	0.6	1.3	11
Kerala	1.8	7.2	24.7	0.1	0.1	1.7
Madhya Pr.	0.2	4	5.6	0	0	0.1
Maharashtra	114.4	103	111	1.7	1.2	37
Meghalaya	0	0		0	0	0
Orissa	0	2.4	0	0	0	0
Punjab	0	0.4	0	0	0	0
Rajasthan	0.1	5.6	1.5	0	0	0
Tamil Nadu	26.4	61.9	42.6	0.4	0.6	8.9
Uttar Pradesh	0	11.2	0	-0.1	0	-1.2
West Bengal	2.3	12.5	18.6	0.2	0	2.9
Dandra & Nagar Haveli	0	0	500			0.9
Chattisgarh	0	0.2	0	0	0	0
Chandigarh	10.1	0.5	2003.6	4	0.1	181.2
Delhi	123.7	63.5	194.7	4.7		178.3
Goa	1.9	4.7	41			22.8
Pondicherry	3	8.5	35.3	0	8.8	0

Fuente: IMF, "Indian Selected Issues", Marzo de 2005.

El Estado de Maharashtra aparece claramente como el principal receptor, en términos de monto absoluto de flujo de IED para los años considerados en el Cuadro.

En un conjunto de Estudios realizados sobre el entorno de negocios en la India -entre ellos aquellos llevados a cabo por la Federación de Comercio e Industria de la India- se identifican los Estados que son percibidos como positivos por su entorno o clima de negocios. Entre ellos se encuentran Maharashtra y Gujarat, mientras que Estados como Kerala, West Bengal y Uttar Pradesh son clasificados como de 'pobre' clima de inversión. Sin embargo, otro aspecto que surge es que la percepción del clima de negocios no está en todos los casos correlacionada con los flujos de IED. Algunos Estados -como por ejemplo Delhi- que no se encuentran entre los considerados como de mejor clima de negocios, son importantes receptores de IED.

Cambios recientes en la localización de las inversiones y clusters

Una de las razones por las cuales se dispone de poco análisis sobre la distribución espacial de las inversiones y sectores económicos en la India tiene que ver con la escasa disponibilidad de información apropiada a nivel de Estado. En un estudio detallado, Chakravorty (2003) presenta un análisis de los aspectos vinculados a los datos existentes a nivel nacional y regional de la India y las dificultades que surgen del hecho que prácticamente no existe por parte de una agencia gubernamental un seguimiento de las inversiones en la etapa post reforma. En este sentido, gran parte de la información que puede utilizarse para analizar la localización de las inversiones es producida por centros de monitoreo privados -por ejemplo, el CMIE (Center for Monitoring the Indian Economy)-. Como mencionamos anteriormente, la industria se encuentra básicamente en las costas este y oeste, y menos concentrado en Bihar, el este de Uttar Pradesh y centro de Madhya Pradesh.

Los cambios más notables entre los períodos de pre y post reforma de los noventa que merecen señalarse son la caída en la participación de Maharashtra y el crecimiento de Gujarat como polo de atracción de inversión. En efecto, Maharashtra ha sido el principal Estado industrial de la India y cerca del 18% de las inversiones llevadas a cabo antes de las reformas se localizaron allí. Luego de las reformas, su participación cayó al 13,4%. Simultáneamente, Gujarat incrementó notablemente su participación. Entre los Estados que pueden denominarse 'ganadores' de inversión, puede nombrarse a Karnataka -duplicó su participación en el total de la inversión en la industria, ganando un espacio significativo en todos los sectores Assam -con inversiones en el sector de químicos y derivados del petróleo-, Orissa -industria pesada-, y Madhya Pradesh -industria pesada y sector de químicos-. El Estado de Bihar junto con Uttar Pradesh, Andhra Pradesh, West Bengal y Kerala han visto declinar su participación en la industria.

En términos estilizados, pueden sintetizarse algunas características de los recientes procesos de inversión regional: i) sólo dos de los distritos más importantes del período pre-reforma siguen teniendo el mismo protagonismo: Gran Bombay y Vishkhapatman.; ii) se confirma el estancamiento de la región del centro del país; iii) se registra un notable crecimiento de áreas no metropolitanas.

En efecto, se constata la aparición de una nueva concentración de inversión industrial en la India, centrada en distritos no metropolitanos pero cercanos a las áreas metropolitanas y costeras. El más importante de estos 'clusters' es el corredor que va del sur del Gran Bombay hacia el norte hasta el sur de Gujarat, incluyendo los distritos de Ratnagiri, Raigarh, el Gran

Bombay, Pune, Thane (todos ellos en Maharashtra) y Bharuch, Surat y Vadodara (en Gujarat). La Metrópolis de Mumbai es el corazón de este cluster que se concentra en industria pesada, químicos y petróleo. El segundo 'cluster' que merece mencionarse es el que abarca los distritos alrededor de Madras en el Estado de Tamil Nadu .

En otras palabras, el crecimiento industrial se esparció hacia fuera de algunos distritos industriales ya existentes, sigue en algunos centros no metropolitanos de industria pesada -con gran inversión pública- y aparecen nuevas localizaciones no industriales hasta entonces -entre ellas, Ganjam en Orissa, Dakshin Kannad en Karnataka-. En síntesis, existe evidencia por un lado de 'clusterización' y por otro de dispersión de nuevas inversiones industriales.

2.4. PROCESO DE REFORMAS

2.4.1 INTRODUCCION

La experiencia de inserción internacional de la India en la segunda mitad del siglo XX recuerda, en muchos aspectos a la de otros países en desarrollo de tamaño intermedio. Desde los tiempos de la Segunda Guerra Mundial, se impulsó un proceso de crecimiento económico basado en la sustitución de importaciones y en la fuerte intervención del estado en todos los sectores económicos. Esto se cristalizó en medidas restrictivas a los flujos comerciales y financieros con el exterior, así como un amplio y denso tramado de regulaciones internas, y la omnipresencia de empresas y organismos estatales.

Esta estrategia de desarrollo fundamentalmente autárquica, sin embargo, no estuvo exenta de modificaciones a lo largo de las décadas inmediatas siguientes, tanto en términos de profundización del cierre de la economía, como de períodos en los que se procedió a una reducción en las barreras externas.

Los ciclos de cierre y apertura de la economía india estuvieron determinados básicamente por el entrelazamiento en diverso grado de los siguientes factores:

- a) la persistencia de un enfoque intelectual sobre el desarrollo económico de los países periféricos, que llevaba hacia situaciones de mayor autarquía económica;
- b) la estructura económica y social del país, y los recurrentes problemas de balance de pagos a ella asociados;
- c) los efectos que los cambios geopolíticos mundiales y, en especial, los regionales, tuvieron sobre la cosmovisión de su dirigencia y cómo esta concebía la inserción internacional del país
- d) la migración de indios hacia los países desarrollados, y sus transferencias financieras a su país de origen,
- e) el creciente rol de los flujos de inversiones extranjeras directas y de cartera en la determinación de la dinámica económica mundial

La importancia relativa del enfoque de una economía autárquica con fuerte presencia del estado en el diseño de políticas públicas fue decayendo con el tiempo. Una sucesión de hechos y datos de la realidad ejercieron presión hacia una mayor liberalización de la economía a partir de la década del setenta. En primer lugar, la insuficiencia que mostró el modelo de desarrollo autárquico para generar altas y persistentes tasas de crecimiento económico sin generar crisis de balance de pagos. En segundo lugar, hechos clave de fines de los ochenta e inicio de los noventa como la debacle de la Unión Soviética y la Guerra del Golfo. En tercer lugar, la importancia creciente de los flujos comerciales y financieros internacionales, y el éxito económico de otros países de la región que optaron por estrategias alternativas de desarrollo. Finalmente, la credibilidad creciente de los procesos de reforma debido a los efectos positivos que fueron notándose en el propio país con el correr de los años.

De esta manera, la economía de la India actual, en cuanto a su estrategia económica y a su patrón de inserción internacional, es el resultado de una serie de factores que se articularon de una manera específica a lo largo de décadas, en un país con instituciones sociales, políticas y económicas particulares. Sin embargo, por su actualidad, se destaca entre ellos el proceso de reformas económicas iniciado en los años ochenta, y profundizado en los noventa. En este título se hará una presentación estilizada de los principales elementos de estas reformas, así como su interrelación con la política macroeconómica de cada período, y un análisis de sus efectos y los debates más importantes sobre el mismo.

2.4.2. ANTECEDENTES DEL PROCESO DE REFORMAS

Los controles al comercio se introducen en 1940, con el objeto de actuar sobre el balance de divisas y el comercio durante la Segunda Guerra Mundial. Pero en 1947, con la independencia del país, las regulaciones sobre el balance de pagos empezaron a ser cruciales, para lo cual se introdujeron regulaciones explícitas sobre el mercado de cambios.

Desde aquel momento, la India alternó períodos de mayor restricción y períodos de liberalización hasta el lanzamiento del Primer Plan Quinquenal (1951-56), que fue un período de progresiva liberalización. La crisis de balance de pagos 1956-57 produjo un cambio hacia mayores restricciones hasta 1966, en que bajo presión del Banco Mundial y bajo la restricción de las severas sequías de 1965 y 1966, se devaluó la rupia, se liberalizó el comercio con medidas tales como reducción de los aranceles a las importaciones y subsidios a las exportaciones. Debido a las fuertes críticas internas, y al contexto generado por la crisis monetaria internacional y del petróleo de 1971-73, esta política de apertura se revirtió muy rápidamente.

A mediados de los setenta, bajo un sistema de alta represión al comercio, se reinicia una nueva fase de liberalización, que dura hasta el presente. El inicio de esta nueva etapa se explica fundamentalmente por dos cuestiones: primero, la necesidad de la industria de adquirir insumos y bienes de capital de mayor calidad y a precios razonables que les permitiese seguir creciendo; segundo, los aumentos en las remesas de los indios residentes en el exterior, que flexibilizaban las necesidades de divisas. Estos factores, de relativa importancia, habrían sido los disparadores de un proceso que, como ya lo señalamos, es mucho más complejo e incluye variables económicas y extra económicas, tanto nacionales como internacionales.

A continuación se describen los principales rasgos que adquirió el actual proceso de reformas económicas en sus dos fases: 1985-1991 y 1992 al presente.

2.4.3. PRIMERA FASE DEL ACTUAL PROCESO DE REFORMAS: LOS AÑOS OCHENTA

Principales características de la reforma

Para algunos autores el crecimiento de los '80 se puede resumir en dos factores: liberalización de la industria y del comercio exterior, y aumento del gasto público financiado con deuda pública externa e interna¹⁰.

En cuanto al primer factor, la India ingresa en los ochenta en un proceso de reformas económicas, con el objetivo de aumentar la eficiencia de la economía y lograr mayores tasas de crecimiento económico sin caer en crisis de balance de pagos.

Un dato de relieve es que las reformas de los ochenta fueron introducidas sin estridencias, y paulatinamente. Estas características de su implementación, sin embargo, no deben inducir al error de pensar que las reformas fueran de menor importancia, marginales y sin efectos sobre el comportamiento económico general. Por el contrario, en muchos aspectos supusieron un cambio importante de concepción que generaría transformaciones tanto de corto como de largo plazo, tanto en la estructura como en la dinámica económica.

Los principales componentes de la reforma fueron la ampliación y flexibilización del sistema de licencias para importar; la introducción y ampliación de los incentivos para exportaciones; una cierta desregulación en los controles sobre el sector industrial, incluyendo eliminación o reducción de trabas para la instalación de empresas, en la organización interna del trabajo en las empresas, controles sobre canales de distribución y sistemas de precios, y reformas tributarias sobre el sector industrial. Por último, la fijación de un tipo de cambio que implicó una depreciación real substancial de la moneda doméstica¹¹.

Como consecuencia, con posterioridad a las reformas se generó una aceleración del crecimiento industrial que fue acompañado por un crecimiento en la productividad de las inversiones industriales. Esto último se habría facilitado por la mayor disponibilidad de bienes de capital e insumos para la industria a precios más competitivos y de mayor calidad¹².

CUADRO VIII - APERTURA Y CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

Clasificación industrial	Bienes de Consumo	Bienes Intermedios	Bienes de Capital
Variación en el nivel de protección			
1974-78	4.5%	0.4%	-1.8%
1979-83	-1.1%	1.4%	1.7%
1984-88	-0.4%	-5.4%	-4.3%
Crecimiento de la productividad total de los factores			
1974-78	-0.5%	-1.2%	-1.6%
1979-83	-1.2%	-3.1%	-1.5%
1984-88	5.1%	4.8%	3.7%

Fuente: Panagariya (2004b) en base a datos de Chand y Sen (2002)

10. Panagariya (2004a y b) y Virmani (2004).

11. Un primer análisis de estas reformas puede encontrarse Pursell (1992) y Joshi y Little (1994), y una reevaluación de las mismas en Panagariya (2004a) y Virmani (2004).

12. Véase los trabajos de Goldar y Renganathan (1990); Desai (1999) y Chand y Sen (2002) citados en Panagariya (2004a) y Virmani (2004).

13. Virmani (2004) no coincide con la existencia de una "revolución verde". Considera que una vez homogeneizado por el nivel de lluvias, el PIB agrícola no muestra ningún quiebre en el sendero de largo plazo desde 1950 hasta 2002.

14. Esta sección se basa en los artículos de Pinto y Zahir (2004); Panagariya (2004); Purfield (2005) y Sy (2005).

15. Denominación del banco central.

Otros factores que habrían contribuido a la implementación de las reformas fueron el descubrimiento de petróleo, y la "revolución verde", es decir, una gran expansión de la producción agrícola¹³. Estos factores facilitaron la implementación porque permitieron aumentar las importaciones de otros tipo de bienes al flexibilizar la disponibilidad de divisas.

Contexto macroeconómico

Este programa de reforma se articuló con la política macroeconómica, fundamentalmente con la política monetaria-cambiaria y, en menor medida, la política fiscal¹⁴.

Como ya citamos, la política cambiaria habría jugado un rol fundamental en el proceso de apertura. La devaluación de la moneda nacional y el mantenimiento de un tipo de cambio realista permitió lograr una "apertura en dos sentidos" y, al mismo tiempo, fortalecer las reservas internacionales del Banco de Reserva de la India (BRI)¹⁵. El gobierno tuvo una actitud proactiva en la determinación del tipo de cambio. Como consecuencia de la devaluación, la inflación se aceleró y, sin embargo, el gobierno también aceleró la depreciación de la rupia para mantener un tipo de cambio real efectivo relativamente constante. Cuando en 1986 se inicia el proceso de fuerte depreciación del dólar, la India ató la rupia al dólar con el fin de acelerar la depreciación real de su moneda frente a otras monedas y así mantener la competitividad vis à vis sus competidores comerciales. Aun así, y según algunos cálculos la rupia tuvo una leve apreciación real durante la década (ver cuadro 9)

Tasa de interés activa real	Total	1951-64	1965-79	Total	1980-91	1992-2000
Indice de Precios Mayoristas Total	-1.7%	-2.9%	-0.6%	7.8%	7.9%	7.8%
Indice de Precios Mayoristas Manufacturas	-2.3%	-3.7%	-0.9%	8.6%	8.3%	8.9%
Tasa de inflación anual						
Indice de Precios Mayoristas Total	9.0%	7.3%	10.7%	7.6%	8.6%	6.5%
Indice de Precios Mayoristas Manufacturas	9.6%	8.3%	10.9%	6.9%	8.2%	5.4%
Variación anual tipo de cambio real efectivo						
Por indice de exportaciones	-2.3%	-0.3%	-3.9%	-1.4%	-3.2%	0.5%
Por indice de total de comercio	-0.8%	-0.3%	-4.1%	-1.0%	-2.7%	0.8%
Déficit de cuenta corriente en relación PIB %	1.4%	1.3%	0.7%	1.3%	1.8%	0.9%

Fuente: Virmani (2004)

En cuanto a la política fiscal, la misma fue claramente expansiva y se tradujo en un aumento del nivel de actividad económica (Ver cuadros 1 y 10). El aumento del gasto público se concentró las áreas de defensa, en subsidios y en salarios. Dada la debilidad recaudatoria estructural del fisco indio, esta expansión del gasto se tradujo en déficits fiscales consolidados del gobierno federal y de los gobiernos estatales que treparon del 8% en la primera mitad de la década a un 10% en la segunda mitad. Parte del déficit fue financiado gracias a la existencia de la represión financiera, que permitía endeudarse a menores tasas de interés que las que hubiesen regido en un mercado financiero libre (ver cuadro 9). Las otras fuentes de financiamiento

fueron el crédito externo y un limitado uso del impuesto inflacionario. El déficit fiscal desembocó en un aumento en el déficit de cuenta corriente de balance de pagos ("twin deficits") que rondó de manera permanente el 3.5% del PIB y alcanzó el nivel de 43.8% de las exportaciones en los años 1990-91.

CUADRO X - INDICADORES FUNDAMENTALES DEL SECTOR FISCAL Y EXTERNO

Resultados fiscales y deuda pública en % PIB	Período pre-crisis 1985-6 a 1989-90	Crisis años 1990-91	Promedio años 1992-93 a 1996-97	Promedio años 1997-98 a 2001-02	Año 2002-03
Déficit fiscal total	9.0%	9.3%	7.2%	9.3%	10.3%
Déficit fiscal de recaudación	2.8%	4.0%	3.6%	6.1%	6.8%
Déficit fiscal primario	5.3%	4.8%	2.1%	3.5%	3.7%
Stock Deuda	70.6%	72.5%	65.1%	79.8%	84.9%
Indicadores de vulnerabilidad externa					
Reservas internacionales en MM U\$S	4.0	5.8	26.4	54.0	75.4
M3/Reservas internacionales %	3694%	2329%	733%	568%	469%
Deuda externa de corto plazo/ Reservas Internacionales %	365%	276%	33%	16%	18%
Resultado de Cuenta Corriente	-2.2%	-3.1%	-1.2%	-0.7%	1.0%
Crecimiento PIB real %	5.9%	5.6%	7.1%	5.5%	4.4%

Fuente: Pinto y Zahir (2004)

La persistente política fiscal expansiva, y el aumento sistemático de los servicios de deuda originados en un creciente stock de deuda y reducción de la madurez de la misma, fueron el prolegómeno de una crisis económica de magnitud. Esta finalmente ocurrió en el mes de Junio de 1991, cuando las condiciones internacionales de liquidez se modificaron, se redujo la confianza en el país y se detuvieron las remesas de los nacionales residentes en el exterior. La crisis, lógicamente, impactó en el sector fiscal al reducir su capacidad de financiamiento. El déficit fiscal se redujo entre 2 y 3 puntos porcentuales promedio en los siguientes seis años, y alcanzó un piso cercano a 6% del PIB en el ejercicio 1996/97, mientras el stock de deuda pública alcanzó recién su pico en el ejercicio 1993/94, con un nivel cercano al 80% del PIB (ver cuadro 10).

2.4.4. SEGUNDA FASE DEL ACTUAL PROCESO DE REFORMAS: LOS AÑOS NOVENTA

La crisis de 1991 condujo al gobierno a un cambio de enfoque en la política económica, el cual afectó tanto a la política macroeconómica de corto plazo como a los programas de reformas vinculadas a la apertura de la economía y la desregulación de los mercados.

Con respecto a esto último, mientras la reforma de los ochenta se basó en un enfoque de "listas positivas" de permisos para importar y realizar inversiones, es decir, solo se permitía aquello expresamente indicado en la regulación correspondiente, la reforma de los noventa se basa en un enfoque de "listas negativas" de restricciones, por el cual solo está prohibido

lo expresamente incluido en la legislación. Aunque el cambio de enfoque fue relativamente profundo, su implementación fue, una vez más, muy gradual. Esta característica en la implementación de las reformas, fue siempre respetada. En ambos procesos, la India procedió a aplicar modificaciones secuencialmente a lo largo de años y desechó por completo políticas de apertura o desregulación de “shock”.

También cabe resaltar que las reformas de los noventa fueron más amplias que las de los años ochenta. A continuación se hace una reseña de cada una de ellas¹⁶.

16. Esta sección se basa en los trabajos OMC (2002); Pinto y Zahir (2004); Panagariya (2004a y 2004b); Srinivasan (2004); ADB (2004); Adhikari (2004); Ganguly (2005); los artículos para el FMI de Purfield, Sy, Poirson, Gupta y Jain-Chandra (2005); Ministry of Finance (2005).

Reforma Industrial

El 24 de Julio de 1991 se dictó una regulación denominada comúnmente como *Nueva Política Industrial* que eliminó un gran número de restricciones sobre el sector, finalizó con el monopolio estatal en muchos sectores y promovió un licenciamiento automático para la inversión extranjera directa (IED) de hasta 51%.

Para la IED solo siguieron exceptuadas dieciocho industrias (principio de lista negativa) que fue reduciéndose hasta incluir sólo cinco sectores sensibles: armamentos y relacionados, substancias atómicas, químicos y farmacéuticos, bebidas alcohólicas, y tabacos y sus manufacturas. En cuanto al monopolio reservado al sector público, al principio se seleccionaron ocho sectores, pero con los años solo se mantuvo en ferrocarriles y energía atómica. También se eliminaron restricciones al ingreso de empresas, pasándose de la autorización pública para operar a los sistemas de defensa de la competencia. Esto generó una ola de nuevos emprendimientos, *take overs* y adquisiciones.

Finalmente, se crearon las Zonas Económicas Especiales donde la libertad para la radicación de IED era del 100%, exceptuando aquellas inversiones que requerían licencias del gobierno o se mantenían como monopolios públicos.

Reforma del Comercio Exterior

El sistema de lista positiva para la importación de bienes reintroducido en el país en 1976 (“Open General Licensing” -OGL) contenía solo 79 ítems de bienes de capital. En 1988 dicha lista fue ampliada a 1.170 bienes de capital y 949 insumos. Este proceso, sin embargo, se compensó con un aumento de los aranceles, que permitían mantener cierto nivel de protección y recaudar parte de lo que se dejaba de percibir por las anteriores licencias de importación. En 1990 las importaciones bajo este sistema alcanzaban el 30% del total importado por el país y 31 sectores ya estaban libres del sistema de licencias industriales.

Con la reforma de 1991, también en el comercio exterior, se pasó de una lista positiva de autorizaciones para importar a una lista de prohibiciones. La reforma arancelaria fue más sistemática, a diferencia que la realizada en la década anterior que se basó en el criterio de las excepciones. Si bien al principio la apertura se concentró en mercancías, luego se extendió también a servicios.

La reforma eliminó restricciones (licencias) sobre casi todos los insumos y bienes de capital, pero lo mantuvo sobre bienes de consumo. Solo después de perder una demanda en el Tribunal de Solución de Controversias (DSB) de la Organización Mundial del Comercio (OMC),

la India abrió este rubro en Abril de 2001, manteniendo algunas excepciones como fertilizantes, cereales, aceites comestibles, productos del petróleo y otros productos sensibles. Aun cuando como consecuencia del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay, todas las restricciones al comercio de bienes agrícolas fueron reemplazadas por aranceles, la reducción de aranceles solo se dio en el rubro de los bienes industriales. Los aranceles consolidados de bienes agrícolas de la India, salvo excepciones, se ubicaron en niveles entre 100 y 300%, que solo comenzaron a reducirse en 1997/1998.

Al mismo tiempo se inició un proceso de racionalización de la estructura arancelaria, que incluyó reducción de tarifas promedio (simple y ponderado), de picos arancelarios y dispersión arancelarias. De todas maneras, tal como ya se expuso, algunos aranceles aumentaron al eliminarse cuotas y restricciones y suplantarse éstas por aquellos, al tiempo que se mantuvieron restricciones extraordinarias en sectores considerados sensibles. Con los años, sin embargo, hubo retrocesos puntuales, pero que no cambian la tendencia. Como contrapunto, vale señalar que además de sostener una protección “natural” de una moneda nacional depreciada, la India se ha transformado en uno de los principales usuarios de las medidas antidumping, habiendo iniciado más de 250 casos desde 1995.

En lo que respecta a las exportaciones, tradicionalmente la India impuso derechos de exportación, licencias y prohibiciones de exportación sobre una serie de commodities, con el doble objeto de forzar su industrialización y de contener los precios internos. En 1989-1990, se inició una política de liberalización; actualmente solo se mantienen prohibiciones sobre una serie de productos vinculados a la salud, al medio ambiente, y algunas restricciones, como por ejemplo, sobre ganado, camélidos, fertilizantes, cereales y ciertos aceites.

Reforma del sector servicios

Desde 1991 también se procedió a una substancial, aunque progresiva, y aún muy incompleta liberalización en el comercio de servicios. En este sector, la India tenía una gran tradición de intervención, tanto por regulación sobre el sector privado, como por una fuerte presencia de empresas estatales. Por ejemplo, estaban en manos estatales sectores completos de la economía, tales como, seguros, bancos y telecomunicaciones.

La apertura incluyó la participación de inversores extranjeros en diversos sectores, aunque se mantienen numerosas restricciones sobre la participación en el capital de las compañías. El sector de seguros fue hasta 1999 un sector de monopolio estatal; en el sector bancario se inició un proceso de apertura hacia la banca extranjera y se realizó una reestructuración de bancos, incluso públicos. También se llevaron a cabo cambios en la normativa cautelar.

El sector telecomunicaciones, monopolio estatal hasta inicio de los noventa, ha sido el de mayor apertura al capital privado, incluyendo el capital extranjero; en este sector se destaca la telefonía celular. También ha sido parcialmente abierto el sector infraestructura, que representa, en opinión de muchos, una de las principales trabas al desarrollo del país. Es notable la insuficiencia en el suministro de energía eléctrica, pese a que existe un complejo sistema de subsidios y regulaciones, y a que se han suprimido las barreras a la inversión extranjera para su transporte. En cuanto al sistema de transporte, el ferrocarril ha atravesado un período de reformas en sus regulaciones y apertura al capital privado. También se han fomentado las inversiones privadas en la construcción y explotación de autopistas nacionales.

Contexto macroeconómico

Todo este proceso de apertura, como en los años ochenta, fue realizado en un marco macroeconómico que aseguraba la competitividad de los sectores productores de bienes del país. Debido a que esta fue una política explícita del gobierno, es central comentar lo ocurrido en la política monetaria (tasa de interés) y el mercado de cambios (tipo de cambio real), para luego tratar la cuestión fiscal (déficit fiscal).

El gobierno ha buscado, mediante la política fiscal y monetaria, alcanzar simultáneamente el equilibrio interno -maximizar la tasa de crecimiento económico, minimizando la tasa de inflación-, y el equilibrio externo. La selección de uno u otro objetivo interno como prioritario, ha dependido de las demás condiciones que enfrentó la economía. En este sentido, el gobierno ha actuado con pragmatismo en cuanto a la determinación del objetivo principal y secundario, así como al ordenamiento de los instrumentos utilizados. El objetivo del equilibrio externo parece haberse sostenido durante toda la década.

En general, a partir de la crisis asiática, y de las pruebas nucleares en el bienio 1997/98 y hasta el ejercicio 2002/03, se priorizó la baja inflación y la acumulación de reservas internacionales, con el fin de reducir la vulnerabilidad externa; pasando a un segundo plano la maximización del crecimiento -la tasa de crecimiento del PIB se redujo un promedio de dos puntos porcentuales- y la reducción de la pobreza. La baja inflación y la acumulación de reservas se lograron a través de las reformas económicas y la política monetaria-cambiaria. La política fiscal estuvo dirigida a evitar caídas adicionales en la tasa de crecimiento del PIB.

Cada vez que las condiciones internacionales se relajaron, y con el objeto de impulsar la actividad económica, el Banco de Reserva de la India (BRI) retomó su política monetaria expansiva a través de distintos instrumentos, tales como la expansión de los agregados monetarios, la reducción de los encajes bancarios y de las tasas de interés de referencia. Por ejemplo, en el ejercicio 2003/04 la política se relajó, pero debido al repunte inflacionario en el ejercicio 2004/05 ocasionado por la caída en la oferta agrícola, el alza del precio del petróleo y el acero, y la expansión monetaria derivada de la monetización del incremento de reservas externas, se implementaron políticas fiscales y monetarias más restrictivas.

El BRI tiene una política monetaria con varios objetivos centrándose en indicadores monetarios de carácter amplio. Los instrumentos utilizados por el Banco para conseguir los objetivos son la cantidad de dinero, el nivel de encajes y la intervención en el mercado cambiario.

En cuanto a esto último, el gobierno ha actuado a lo largo de toda la década para evitar una apreciación real de la rupia (ver cuadro 9). Esto favoreció el equilibrio macroeconómico intertemporal, porque permite mantener el crecimiento económico y la apertura comercial y financiera, pero sin generar desequilibrios fundamentales de balance de pagos. Aun así, si no se resuelve el elevado desfinanciamiento crónico del sector público consolidado, queda abierta la posibilidad de futuras crisis (ver cuadro 10).

La segunda variable importante la constituye la tasa de interés. Aun cuando el gobierno procura alinear los instrumentos de tal manera de que se alcancen los equilibrios internos y externos simultáneamente, las tasas de interés reales en la India son elevadas, lo que afecta **negativamente**

la inversión privada y el crecimiento (ver cuadro 7). Entre las principales razones, se encuentran: el persistente déficit fiscal; la liberalización financiera; el alto riesgo crediticio; la tendencia a ofrecer créditos a plazos excesivamente largos; como así también las políticas monetarias restrictivas ejecutadas en los momentos en que se avizoraron presiones inflacionarias, como las vigentes luego de la crisis asiática, de las pruebas nucleares en 1997-98; y del aumento del petróleo de 2000. Entre los factores señalados, los más importantes son el déficit fiscal y la liberalización financiera.

Con respecto a lo primero, se destaca que si bien el ahorro privado agregado de la economía es elevado (pasó de 21,5% en 1996/97 a 28,5% en 2003/04), la inversión privada en términos del PIB es baja: el promedio 1996-2002 es de 16% y ha crecido recientemente a 17,4% en 2003-04. La diferencia del ahorro es absorbida fundamentalmente por el déficit fiscal consolidado que trepó a 9,3 para el Noveno Plan Quinquenal y al 10,3% para 2002/03.

CUADRO XI - INDICADORES DE AHORRO E INVERSIÓN

	Períodos			
	1985-86 a 1989-90	1992-93 a 1996-97	1997-98 a 2001-02	2002-03
Déficit fiscal (% PIB)	9.0%	7.2%	9.3%	10.1%
Inversión (% PIB)	22.7%	24.8%	24.0%	23.3%
Pública	10.1%	8.0%	6.6%	5.7%
Privada	13.2%	15.3%	15.9%	17.1%
Ahorro nacional (% PIB)	20.5%	24.5%	25.1%	24.2%
Público	2.4%	1.5%	-1.1%	-1.9%
Privado	18.1%	23.0%	26.2%	26.1%
Balance de Pagos (% PIB)				
Saldo de cuenta corriente	-2.2%	-1.2%	-0.7%	0.8%
Saldo de la cuenta capitales	2.2%	2.4%	2.2%	2.3%
Aumento deuda	2.2%	1.2%	1.1%	1.4%
IED y portafolio	0.0%	1.2%	1.1%	0.9%
Aumento de reservas en MM US\$	-2.60	17.00	28.00	21.00

Fuente: Pinto y Zahir (2004); y Ministry of Finance (2005) para datos 2002-03 de déficit fiscal, inversión y ahorro nacional

Debe destacarse, a su vez, que el déficit fiscal no es consecuencia de altas tasas de inversión pública (ver cuadro 11). Dichas tasas apenas superan en promedio el 6% anual. Por el contrario, la tasa de inversión del sector público se ha ido reduciendo desde mediados de los ochenta, en beneficio de los servicios de deuda, del sistema de pensiones y de un grupo de subsidios, entre los que se destacan el subsidio al petróleo, a la energía, a la irrigación, y las garantías de préstamos y los déficits de las empresas estatales. En otros términos, el sector privado es superavitario y el sector público deficitario, pero con la característica que dicha transferencia no afecta positivamente la acumulación de capital físico y social vía la inversión pública.

En cuanto al reflejo del déficit fiscal en el balance de pagos, a diferencia de los ochenta, la dinámica exportadora, el ingreso de capitales y las transferencias unilaterales, han permitido mantener un déficit muy acotado de cuenta corriente y un incremento substancial de las reservas internacionales. En el último ejercicio financiero, se ha generado un déficit de cuenta corriente y una menor acumulación de reservas, como consecuencia de un crecimiento del consumo privado doméstico y de un cambio en las condiciones internacionales. Este aumento de consumo privado doméstico es identificado como uno de los principales motores del salto experimentado por el PIB.

En síntesis, desde el punto de vista agregado, a partir de mediados de los noventa el ahorro privado ha permitido financiar el déficit fiscal y acumular reservas. Si la reducción del ahorro privado neto marca un cambio de tendencia, sin duda se acumularán menos reservas –disminuyendo el impacto monetario interno–, pero también habrá mayor presión para un ordenamiento de las cuentas del sector público consolidado.

La evolución reciente del sector público elevó la relación déficit fiscal y endeudamiento en términos de PIB al 11% y 90% respectivamente para el año 2002/03. Este crecimiento en el desfinanciamiento público se debe a la concurrencia de varios factores.

En primer lugar, la base tributaria es débil. La presión tributaria india es crónicamente baja, su legislación contiene demasiadas excepciones y no se corresponde con la densidad del gasto público. En segundo lugar, la estructura tributaria ha descansado en parte sobre impuestos al comercio exterior, que como consecuencia de la apertura, no han sido capaces de acercar los recursos necesarios. En tercer lugar, los servicios de la deuda pública han crecido como efecto combinado del aumento del stock de deuda y del aumento de la tasa de interés real. Esta tendencia al desfinanciamiento desmesurado permanece aún cuando se ha impuesto una legislación sobre responsabilidad fiscal del gobierno central a partir de 2004/05 que pretende ser expandida también a los estados.

Finalmente, con respecto a la liberalización financiera, que se ejecutó gradualmente entre principios de los ochenta y mediados de los noventa¹⁷, se ha destacado que la misma ha afectado negativamente al déficit fiscal, ya que elevó las tasas nominales en un contexto de inflación controlada, elevando la tasa de interés real (ver cuadro 9). La represión financiera siempre había jugado un rol fundamental en el financiamiento del déficit fiscal. Debido a que con las reformas dicha tasa se ubica en los momentos de recesión por encima de la tasa de crecimiento de la economía y de la recaudación impositiva, se genera un efecto magnificación sobre el stock de deuda y los servicios financieros futuros. Este es el fenómeno que se vive desde el año

17. Ver al final del capítulo.

1994/5, justo después de que se agotara el efecto contractivo sobre el déficit derivado de la crisis de 1991.

Como consecuencia de todos estos elementos, existen temores sobre la evolución futura de las finanzas públicas y de su impacto sobre la estabilidad macroeconómica del país. Para algunos autores, no existen diferencias sustanciales entre la dinámica macroeconómica posterior a 1997/98 y la vivida en los años previos a la crisis de 1991, con excepción del volumen de divisas acumuladas en el Banco de la Reserva. Al respecto, debe tenerse en cuenta que las reservas internacionales de la India son superiores a su deuda externa. Sin embargo, hay otros elementos que juegan a favor de la estabilidad macroeconómica. Primero, India nunca cayó en default o en una reestructuración involuntaria de deuda. Segundo, mantiene una convertibilidad limitada de la cuenta capital del balance de pagos. Tercero, la beneficia la composición de la deuda, mayormente interna y en moneda nacional, y su madurez. Cuarto, mantiene un tipo de cambio real de equilibrio en torno al de largo plazo. Finalmente, existen iniciativas legislativas dirigidas a una reducción del déficit fiscal (consolidación de la recaudación tributaria; reducción de subsidios; redireccionamiento de gasto público; reordenamiento de las relaciones entre el gobierno central y los estados).

2.4.5. IMPACTO DE LAS REFORMAS

A continuación se expone una síntesis del impacto de las reformas económicas de la década del noventa sobre el comercio exterior, sobre la eficiencia y el crecimiento económico¹⁸.

18. Este título se basa en Panagariya (2004b) y Virmani (2004)

Sobre el comercio exterior

La participación del comercio exterior de la India en el total mundial, que había caído de 2% en los años de la Independencia hasta 0,5% a mediados de los años ochenta, se recuperó hasta alcanzar un 0,8% en 2002. Esto último fue posible gracias a que en dicho período las exportaciones de la India han crecido mucho más rápido que las exportaciones mundiales.

Las exportaciones de mercancías y servicios crecieron 7,4% en los ochenta y 10,7% en los noventa. Las importaciones, por su parte, crecieron al 5,9% y 9,2% respectivamente durante los mismos períodos. Esto implica un aumento de 3,3 puntos porcentuales tanto en las exportaciones como en las importaciones entre ambas décadas. Este crecimiento permitió que el cociente total de exportaciones sobre PIB prácticamente se duplicara entre 1990 y 2000 al pasar de 8,3% a 14%; y que el cociente de importaciones creciera de 9,9% a 16,6% entre 1990 y 2000. Por lo tanto, el grado de apertura de la economía de la India creció durante el mismo período de 17,2% a 30,6%.

En cuanto a la composición del comercio, puede observarse lo siguiente. En primer lugar, el crecimiento de las exportaciones de servicios fue muy superior al de mercancías, lo que implicó un aumento en su participación en el total exportado de 19,6% en 1990 al 29,6% en 2000, lo que permitió también que la India represente el 1,3% del total de exportaciones de servicios mundiales en 2002. Segundo, las exportaciones de commodities han tenido una performance mucho más limitada que el resto de los productos. Aunque el total de manufacturas en el total de exportaciones de commodities se mantuvo entre 1992 y 2002

en aproximadamente un 75%, los productos más dinámicos fueron los correspondientes a los sectores intensivos en capital o mano de obra calificada. Tercero, la importación de bienes de capital se redujo durante los años noventa, desde 29,5% en 1987-88 al 18,1% en 2001-2. Esto se debería tanto a los avances en el proceso de liberalización, que permitió un aumento de las importaciones de insumos para la producción, como a una reducción en la tasa de inversión doméstica. Cuarto, han crecido substancialmente los ítems que no corresponden a la cuenta corriente, entre los que se destacan las remesas de indios residentes en el exterior (transferencias privadas) como las exportaciones de software (categoría varios).

La orientación de mercados del comercio exterior de India también varió en las últimas dos décadas. Por el lado de las exportaciones, Rusia y Japón fueron desplazados por otros países en vías de desarrollo del Asia, que crecieron de 11,9% en 1987-8 a 23,6% en 2001-2. Por el lado de las importaciones, también ha existido un desplazamiento de los países de la OCDE y de Rusia, a favor de los países de la OPEP (de 13,3% a 25,9%) y otros países en vías de desarrollo (de 17,3% a 29,2%) China ha comenzado a tener un rol interesante en el comercio indio, y sus flujos se concentran en productos manufacturados de mediana y alta tecnología.

Sobre la eficiencia económica y el crecimiento

Desde una óptica teórica, las reformas deberían haber conducido a un aumento en la eficiencia. Esto se fundamenta en que la India partió de un alto nivel de autarquía económica, por lo que con la liberalización progresiva se generó reasignación de factores de la producción, incluyendo la aparición de sectores de mayor tecnología y la desaparición o contracción de sectores menos modernos. También se destacan la alta velocidad con que se incorporó nueva tecnología -incluyendo técnicas modernas de management-; la incorporación de los sectores productivos indios en las cadenas de producción internacional tanto de mercancías como de servicios; y, finalmente, el aumento detectado en la calidad de los bienes y servicios producidos por la economía de la India.

Sin embargo, aunque se han hecho distintos estudios empíricos y la mayoría coincide en que se generó un aumento de eficiencia estática, no se tiene una prueba concluyente sobre la magnitud de estos cambios, debido a que como usan diferentes metodologías los resultados de los estudios varían substancialmente. Un estudio comprehensivo realizado en 1998 por Chadha, Deardorff, Pohit y Stern¹⁹, indica que la liberalización generó un aumento permanente de 2% en el PIB de la India, que según Panagariya (2004b) podría trepar a 5% si se ampliase la reforma a los sectores aun no liberalizados o liberalizados parcialmente. Esta simulación tampoco incluye algunas fuentes de posibles aumento de eficiencia, como la eliminación de sectores de baja productividad, el nacimiento de nuevos sectores de alta tecnología, y la mayor calidad de insumos, factores de producción y de los bienes y servicios producidos. De esta manera, además que el cambio en la eficiencia estática es siempre de menor importancia, no podemos estar seguros de su magnitud final.

Sin duda uno de los principales resultados, pero al mismo tiempo más cuestionados, de las reformas, ha sido el aumento en la tasa de crecimiento económico. Crecer más rápido y de manera sostenida debería ser un objetivo central de una reforma como la realizada por la India.

19. Citado en Panagariya (2004 b).

La primera cuestión a tener en cuenta en el análisis, es que la política macroeconómica no es neutra sobre el crecimiento de largo plazo. Puede generar procesos de aceleración y desaceleración a corto plazo, así como afectar la tendencia de crecimiento de largo plazo. En el caso de la India, la crónica tendencia a déficits fiscales cercanos a dos dígitos podría ser un factor que afecte negativamente el crecimiento. El otro factor importante para una economía abierta, que es el tipo de cambio real, no habría generado ningún efecto distorsionador sobre el crecimiento, debido a que el país ha intentado mantenerlo en niveles próximos a su equilibrio de largo plazo.

La segunda cuestión es si la organización económica surgida de las reformas permite una mayor y más estable tasa de crecimiento. Los autores, en este punto, no están absolutamente de acuerdo sobre el caso indio. De todas maneras, predomina la idea de que la economía india, puede generar tasas de crecimiento más elevadas, y en particular, crecimientos más elevados de la productividad total de factores, gracias a su apertura comercial y financiera.

Una vez más, las estimaciones empíricas son controvertidas debido a los problemas metodológicos y a la medición de variables²⁰. Aún así, se pueden efectuar las consideraciones siguientes.

20. Ver Srinivasan (2004).

- Primero, el sector industrial no fue un sector de crecimiento significativo ni en la reforma de los ochenta ni en la de los noventa, lo cual deja un interrogante sobre su potencialidad y la competitividad relativa de India con respecto a China.
- Segundo, que el crecimiento en los noventa estuvo fundamentalmente alimentado por el sector servicios, cuyo crecimiento no parece encontrar aún la frontera, aun cuando la literatura tradicional no le asigna un rol protagónico en el crecimiento de largo plazo de los países.
- Por último, si se consideran los cambios en los precios relativos de una economía en autarquía hacia una economía más abierta, las mediciones de crecimiento en la productividad deberían ser superiores a las estimadas, debido a la mayor importancia actual de los sectores productores de bienes y servicios exportables e importables que fueron los más dinámicos luego de las reformas

En síntesis, la economía india parecería estar funcionando a un nivel más elevado de eficiencia estática y dinámica, pero quedan desafíos sobre qué interpretación se puede hacer a futuro de las reformas pendientes (y las muy poco probables contrarreformas), qué impacto tendrán los acuerdos comerciales regionales que firme la India, y si el crecimiento es realmente sustentable, debido al hecho notable de que el sector dinámico ha sido el sector servicios y no el sector industrial.

2.4.6. DEBATES SOBRE LAS REFORMAS

Aun cuando algunos debates ya fueron anticipados en los títulos anteriores, cabe aquí realizar una estilizada revisión de dos de ellos: la reforma de los ochenta versus la reforma de los noventa; el desarrollo de la India versus el desarrollo de China²¹.

21. Algunos de los autores que debaten estas cuestiones son De Long (2001); Rodrik (2002); Panagariya (2004a; 2004b); Rodrik y Subramanian (2004); Virmani (2004); Srinivasan (2004) y Purfield (2005).

El primer debate se refiere a su vez a tres cuestiones. Primero, si la buena performance económica de los noventa requería o no de la profundización de las reformas llevadas a cabo a partir de 1991, o si el crecimiento era sostenible con las reformas ya realizadas y con una prudente política macroeconómica. Segundo, una cuestión vinculada a la anterior, es la identificación del momento de quiebre entre la economía de bajo y la de alto crecimiento. Tercero, por qué las tasas de crecimiento de los ochenta son prácticamente tan altas como las de los noventa, si la liberalización del primer período fue muy limitada, mientras que la del segundo fue mucho más profunda y amplia.

En cuanto a las primeras dos cuestiones, Virmani (2004) señala que el único quiebre estadísticamente significativo en la tasa de crecimiento del PIB de la India se produjo en el año 1980/81; que no existe ningún quiebre significativo en la producción agropecuaria después de la Independencia; que la aceleración de la producción industrial coincide con el del PIB general, esto es, se da a partir de 1980/81; y que el cambio en la tasa de crecimiento del sector servicios se produce en 1985/86.

Aunque el citado análisis estadístico es riguroso, debe tenerse en cuenta de todas maneras que la dificultad de la separación de la historia económica en etapas, y la evaluación de la importancia relativa de los factores que determinaron el crecimiento y la volatilidad de la tasa de crecimiento, podrían llevar a conclusiones diferentes en estudios ulteriores. Algunos factores que afectan significativamente los cálculos son la indisciplina fiscal de los ochenta, que reaparece a finales de los noventa; la influencia de los precios de commodities clave, como petróleo y acero; las fluctuaciones en la liquidez internacional y en la tasa de interés internacional; y el comportamiento errático del sector agrícola dependiente de los períodos de los monzones.

Por estas razones, aunque mediante técnicas estadísticas adecuadas se puede llegar a identificar que el momento del quiebre en el sendero de la tasa de crecimiento fue el año 1980/81 y no el 1990/91, es mucho más difícil responder si el crecimiento de los noventa podría haberse dado sin las reformas ocurridas luego de 1991. Con respecto a esto último prevalece la idea de que las reformas de los noventa no fueron neutras al crecimiento, sino que tuvieron un efecto positivo, y como prueba de ello se aporta que los sectores dinámicos de los noventa fueron aquellos que más se desregularon y abrieron.

En cuanto a la tercera cuestión, Virmani (2004) considera que el crecimiento de los ochenta fue superior al esperado debido a los siguientes factores: la liberalización de ipso fue superior a la jure, debido al relajamiento de los controles estatales derivado del deterioro del estado; que si bien la tasa de inversión no aumentó, sí cambió la composición, aumentando la participación de los bienes de capital en las inversiones privadas; el aumento de la eficiencia debido a la incorporación de bienes de capital importados; el output gap heredado de los años setenta; la caída del precio relativo del petróleo y la expansión del gasto público.

El mismo autor sostiene que la tasa de crecimiento de los noventa no fue substancialmente superior a la de los ochenta, a pesar de la profundización de las reformas. Señala, entre otros factores, al aumento de la tasa de interés real, la falta de reformas en sectores que afectan notablemente al sector agropecuario e industrial, como el mercado laboral y las reservas de mercado para Pymes; el deterioro en la provisión de bienes públicos y semi públicos por parte del

estado; el monopolio estatal existente en sectores que proveen bienes privados y, finalmente, la falta de credibilidad en el mantenimiento del proceso de reformas que imperó en algunos períodos políticos.

Con respecto a este mismo tema, algunos autores remarcan que debido a que las distorsiones que afectaban la economía hasta los 80 eran mayores que las que enfrentaron las reformas de los 90, el impacto en la eficiencia de la corrección de las primeras serían siempre marginalmente mayores a las realizadas en etapas posteriores; pero, a su vez, que los aumentos de eficiencia de los noventa se deben en parte también a los avances ya realizados en los ochenta. En definitiva, la asignación de las mejoras en la eficiencia de la economía a las reformas de una u otra década resulta ser una tarea difícil, y las conclusiones a que se arriben son siempre provisionarias.

El otro debate importante es la comparación del crecimiento de la India y el de China. Para algunos autores²², la India podría haberse retrasado frente a China porque su industria solo es el 25% de su economía mientras que en China alcanza al 50%. Si el sector más dinámico a largo plazo es el industrial, entonces India nunca alcanzaría a China, por el contrario, incluso se podría distanciar. La diferencia de dinamismo industrial entre ambos países se suele asignar a cierto ambiente anti empresario en la India, que incluye las leyes laborales, las restricciones para las grandes firmas por reserva de mercado para las pequeñas y medianas, las restricciones energéticas, los altos aranceles, la falta de leyes de quiebras y el efecto depresivo sobre la inversión privada (“crowding out”) derivado de las altas tasas de interés generadas por el déficit fiscal. Esto desalienta también la inversión externa directa y el comercio, algo que no ocurriría en China. En apoyo de este argumento, se remarca la gran diferencia que existe en los flujos de IED sobre PIB hacia India y China, así como el crecimiento de su participaciones en el comercio mundial.

22. Panagariya (2004b)

Esta hipótesis genera al menos dos consideraciones. Primero, de aceptarse tal hipótesis, se pondría en tela de juicio todo el boom de la India, cuyo fundamento es justamente el sector de los servicios. En esta línea se ubica Virmani (2004), que considera que el crecimiento liderado por el sector servicios no supone un sendero insustentable de crecimiento. Segundo, como lo señalan Rodrik y Subramanian (2004), el modelo industrial chino también adolece de graves falencias, como las regulaciones ineficientes sobre el mercado laboral o del medioambiente, la debilidad de sus instituciones políticas y sociales, los desequilibrios regionales o las ineficiencias existentes en el sistema financiero; por lo cual, el mayor desarrollo institucional económico, político y social de la India, debería ser considerado un activo para el futuro.

En definitiva, los modelos chino e indio no son fácilmente comparables, porque parten de estados de naturaleza muy diferentes. Una prueba de ello quizás sea el acercamiento económico cada vez mayor entre ambos países, lo que anuncia complementariedad en producción de bienes y servicios, y en inversiones y oportunidades de negocios en sentido amplio. Por lo cual, cada vez será más interesante analizar a ambos países como un conjunto y no como modelos mutuamente excluyentes.

2.5. PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA DE LA INDIA

En este título se exponen de manera sintética las perspectivas que existen sobre la economía india tanto desde el sector oficial, como desde la mirada de observadores no oficiales.

El documento conceptual sobre el Décimo Plan Quinquenal (2002-2007) fija como meta un crecimiento anual promedio entre 8 y 9 % anual, para lo cual se requeriría una tasa de crecimiento anual de las exportaciones del 12%. Esto permitiría que la participación de la India en el comercio mundial pase del actual 0,7% al 1% a fin de dicho período. Dado el efecto apalancamiento del sector exportador, y debido a que las regulaciones vigentes en diversos mercados de bienes y factores obstaculizarían su crecimiento, se requerirían reformas adicionales tanto en el régimen comercial como de inversiones; también en las regulaciones relativas a infraestructura, en especial, energía eléctrica, comunicaciones y transporte; y finalmente desarrollar acciones que conduzcan a reducir el déficit fiscal que alimenta tasas de interés reales excesivamente elevadas para la inversión privada.

Con respecto a esto último, el gobierno debería lograr compatibilizar en los hechos una mayor apertura comercial, que implica menores aranceles, con el equilibrio fiscal, toda vez que la recaudación proveniente de aranceles sigue constituyendo un componente esencial en la recaudación tributaria. Los objetivos de aumentar los impuestos directos, el IVA y los impuestos estaduales aún es observado como un desafío de arduo e incierto cumplimiento. Esto a su vez plantea la posibilidad de que la restricción fiscal sea un impedimento para la reducción significativa adicional de los aranceles de importación y que, por lo tanto, la arquitectura del modelo de crecimiento pensado desde el gobierno sea más frágil que la prevista.

En este sentido, tanto las recomendaciones externas como los programas oficiales apuntan a fortalecer la base tributaria, mejorar su administración y reducir ciertos subsidios, ya que no se espera que la tasa de interés real caiga suficientemente como para aliviar el rubro intereses del presupuesto público. También ha recibido recomendaciones para que avance en reformas pendientes que puedan acelerar el crecimiento, tales como una reforma laboral; la reforma financiera; reformas en el sistema de reservas para pequeñas industrias y medianas industrias, y el redireccionamiento del gasto público hacia infraestructura²³.

En síntesis, debido a que probablemente el camino hacia un menor desequilibrio fiscal sea largo, la India buscaría estabilizar los ciclos y sostener una tasa de crecimiento elevada mediante la profundización de las reformas en las regulaciones sobre los mercados internos, la apertura externa a los flujos comerciales y de inversión extranjera, los acuerdos comerciales internacionales, en especial en Asia, y un nivel de tipo de cambio real efectivo que favorezca la competitividad. Este enfoque tiene varias consecuencias adicionales, entre las que se destacan dos. En primer lugar, la menor vulnerabilidad externa, sumada a una pérdida relativa de la importancia de la agricultura en la economía india, permitiría oscilaciones menos profundas en el PIB. En segundo lugar, las ganancias de eficiencia estática y dinámica que podrían generar la consolidación de las reformas y la optimización de las ya realizadas, permitirían sostener una tasa promedio de crecimiento por encima del 7% que es el objetivo del gobierno.

Con respecto a las proyecciones de crecimiento de largo plazo de fuentes distintas a las oficiales²⁴, estas son optimistas aunque no coincidentes en sus argumentos de fondo. El rebote de la

23. Panagariya (2004); Rodrik y Subramanian (2004); Virmani (2004); Purfield (2005); OMC (2002); Pinto y Azhir (2004); ASB (2004); Adhikari (2004) y Ministry of Finance (2005) entre otros

24. Rodrik y Subramanian (2004); así como Wilson y Purushothaman (2003), y Lal (2003), ambas citadas en Rodrik y Subramanian (2004)

economía india en los últimos dos años no ha hecho más que consolidar el optimismo y los analistas no dudan en pensar en que India puede crecer a tasas superiores al 7% anual y convertirse en los próximos treinta años en una potencia mundial.

Los fundamentos más citados para tales análisis se basan en variables como la reducción en la tasa de interés real, el crecimiento demográfico, y otros componentes fundamentales del crecimiento de largo plazo, aún no totalmente explotados, como la calidad de sus instituciones democráticas y legales, la libertad, el derecho a la propiedad privada, el capital humano, una burocracia tecnocrática y la tendencia a estrechar lazos comerciales y financieros con socios como Estados Unidos, China y los demás países del Sudeste Asiático.

Sin embargo, también se señala que deben tomarse en cuenta factores que pueden afectar negativamente el futuro del país. Entre ellos se destacan los ya citados desequilibrios fiscales crónicos; los desequilibrios regionales y sociales; la calidad de su sistema financiero; el retraso de su agricultura. También queda el interrogante sobre cómo las reformas que se pretenden consolidar o instaurar, en particular, la apertura y desregulación de mercados de bienes, servicios y factores, afectarán al equilibrio social, regional y ambiental.

En síntesis, por diversas razones los analistas tienen pronósticos muy optimistas con respecto al futuro del país, aunque queda claro también que la India se enfrenta a grandes desafíos para construir una sociedad moderna, integrada internamente y sustentable, y que aún no se conoce con certeza con qué grado de éxito el país podrá resolver tales cuestiones. Por ello, la India es en definitiva un proyecto ambicioso, de dimensiones casi desconocidas, y con un final abierto.

2.6. INFLUENCIA DE LOS ASPECTOS MACROECONÓMICOS EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES DE LA INDIA

En los títulos anteriores del presente capítulo, se describieron de manera estilizada los principales aspectos de la economía de la India, su estructura y dinámica reciente. Asimismo se caracterizaron las principales reformas económicas de las últimas dos décadas y el actual entorno macroeconómico. El conocimiento de este último resulta importante a la luz de las relaciones económicas internacionales del país. En un escenario internacional de creciente complejidad, una lectura adecuada de la dinámica macroeconómica y comercial ayuda a comprender la manera en que las grandes economías del mundo, como la India, planean su inserción en la economía global. Estos aspectos, en consecuencia, devienen fundamentales, sobre todo a la luz de los desafíos que implican para países que, como Argentina, forman parte muy periférica de los intereses comerciales y financieros mundiales.

Antes de 1980, la India era una economía cerrada y sujeta a férreos controles estatales. A partir de ese año se ingresa en un proceso de apertura y desregulación económica que se acentúa luego de la crisis de balance de pagos de 1991, que implicaron medidas de liberalización tanto sobre las importaciones como sobre las exportaciones (reducción de aranceles e impuestos, apertura a la IED, impulso al sector privado local). Este proceso, sin embargo, tuvo varias características, entre las que deseamos destacar un par de ellas.

En primer lugar, ha sido un proceso lento y no de shock, y el mismo aun está incompleto. Entre las reformas pendientes suelen destacarse las referentes a regulaciones del mercado interno tanto de bienes como de factores, como el mercado laboral y el financiero; la estructura y nivel de gasto gubernamental y el sistema impositivo. En segundo lugar, la política macroeconómica jugó un rol fundamental en la evolución económica reciente, tanto vía el manejo del tipo de cambio real como del gasto público, lo que permite concluir que las autoridades económicas del país no han sido neutrales en cuanto a la dirección económica y, en particular, de sus efectos sobre la estructura económica sectorial y sobre las variables sociales.

En lo que refiere al impacto del marco macroeconómico y de los programas de reforma sobre el comercio, cabe señalar el mayor dinamismo relativo del comercio preferencial intrarregional, en relación al comercio interregional. En otros términos, India ha desarrollado más relativamente su comercio con los socios cercanos, es decir, los demás países del Sudeste Asiático y China, que con el resto del mundo, el cual ha visto reducido su participación en el comercio con este país. Asimismo cabe destacar que en los flujos comerciales, excluyendo el petróleo, los rubros más dinámicos han sido los de mayor valor agregado, y que sectores como software y servicios han crecido substancialmente constituyendo la gran novedad de su patrón comercial.

Aun cuando el potencial comercial e inversor de India estén influidos notablemente por el ritmo de los cambios en su economía y de su manejo de la política macroeconómica, el contexto actual favorece claramente la profundización de las relaciones económicas con el resto del mundo. Como se mencionó anteriormente, después de su independencia, la India desarrolló una economía altamente protegida y autárquica, que mantenía cierta desconfianza respecto de lo extranjero. Hoy, a pesar de que el 'clima' ha cambiado después de los procesos de reforma, que ciertas barreras han disminuido y que la actitud frente a la inversión extranjera es positiva, se percibe aún cierta dificultad desde el ámbito empresarial extranjero, a establecer relaciones económicas.

En el caso específico de la Argentina, es claro que el potencial de comercio con la India apenas se ha explotado. Como se profundiza en otras partes del presente documento, existe una gran complementariedad natural en muchos sectores, mientras en otros se requieren estrategias industriales y comerciales más sofisticadas, tales como la cooperación y las inversiones conjuntas. Con este potencial, la realidad demuestra que más allá de la vital importancia de la estabilidad macroeconómica, que otorga evidentemente mayor previsibilidad sobre las variables clave, las relaciones bilaterales requieren profundizar sobre una serie de cuestiones microeconómicas, que se extiende desde el conocimiento del mercado indio, hasta las limitaciones de la infraestructura, los trámites burocráticos, o los idiomas y la cultura empresarial.

En otras palabras, aun cuando es bastante clara la dirección general que está tomando la economía india, hay que tomar en cuenta las políticas específicas existentes para cada sector económico, y qué tipo de participación ha tenido y se espera de aquí en más del empresariado extranjero

ANEXOS

ANEXO 1: FEDERALISMO FISCAL Y REFORMAS FISCALES

FEDERALISMO FISCAL²⁵

- La India es un país de organización federal. Existen tres niveles de gobierno: central, estadual y local, cada uno con funciones específicas.
- El gobierno central es responsable de la estabilidad macroeconómica, las relaciones externas, y de áreas de interés común. Los gobiernos intermedios (28 Estados y siete Uniones Territoriales) son responsables de la salud, la educación, la energía, la irrigación, los caminos, del desarrollo rural, del orden público, entre otras. Los cuerpos locales²⁶, que conforman el último nivel de gobierno, constituyen organismos locales con responsabilidades específicas en temas de desarrollo económico y social.
- La Constitución de la India establece la forma en que se distribuye la recaudación por estado. Debido a las diferencias de capacidad contributiva de uno, las transferencias federales constituyen un mecanismo de redistribución de recursos hacia los estados más pobres. El esquema actual de federalismo fiscal genera una distorsión de incentivos que llevan a desempeños divergentes (moral hazard).
- La situación fiscal a nivel estadual se ha deteriorado dramáticamente desde 1998, principalmente por la expansión de servicios de deuda²⁷, repercutiendo severamente en las cuentas del gobierno central y en la inversión privada. En el año 2003 se procedió a una reestructuración de la deuda estadual para lo cual se emitieron bonos por un total de 1,5% del PIB.
- Las debilidades del sistema federal en India radican básicamente en la baja autonomía impositiva de los estados; la vigencia de un sistema de transferencias intergubernamentales ineficiente y la debilidad de los sistemas de administración tributaria.

25. En base al IMF Country Report N° 03/261.

26. Se les dio validez consuntional en las modificaciones realizadas en 1993, donde se decidió la creación de cuerpos rurales y urbanos dentro de los estados. Previamente era opcional.

27. La reforma del sistema financiero incluyó una desregulación de tasas de interés que derivó en un aumento de las mismas.

INICIATIVAS FISCALES RECIENTES²⁸

- En el año 2004 se aprobó la Ley de Responsabilidad Fiscal y Manejo de Presupuesto (FRB-MA), marco legal para lograr sustentabilidad fiscal. A través de la misma, el gobierno central

28. En base al IMF Country Report N° 05/86.

se comprometió a alcanzar el equilibrio fiscal en el año 2008-09. De esta manera, se implementaron reglas mínimas de reducciones anuales del déficit fiscal corriente y del déficit consolidado sobre PBI del 0.5 y 0.3 por ciento, respectivamente. Como parte de la nueva legislación, se aplicarán límites de líneas de crédito del gobierno central para el financiamiento de los déficits estatales.

- A nivel tributario, y en el marco de una reforma del impuesto al valor agregado del gobierno central, se apunta a reformar el sistema actual de impuestos estatales en cascada y transformarlo en un IVA a nivel estatal. Se estudia la posibilidad de un IVA unificado a largo plazo.
- La reforma tributaria en curso implicó la ampliación de la base imponible, la introducción de algunas excepciones²⁹ y la reducción de las alícuotas.
- En cuanto a las erogaciones fiscales, se aplicarán medidas para mejorar la calidad del gasto público, aumentando la eficiencia de las erogaciones. Los subsidios serán recortados y se los aplicará de forma más selectiva para aumentar su rendimiento. Se prevé asimismo una reforma en el sector energético para mejorar el desempeño de las compañías estatales que proveen energía de forma subsidiada, entre otras cosas. Finalmente también se prevé realizar una reforma del Sistema Previsional³⁰.

29. Por ejemplo, los servicios financieros son gravables, mientras que los de IT y construcción, no lo son.

30. Ver "Pension Reform in India", W/P/01/125, IMF Working Paper, Robert Gillingham and Daniel Kanda, Setiembre de 2001.

ANEXO 2: RELACIONES CON EL BANCO MUNDIAL Y EL FMI

RELACION CON EL BANCO MUNDIAL (BM)³¹

- India adhirió a los acuerdos de Bretton Woods en 1945. La relación con el BM fue buena en sus comienzos, hasta los años 50, cuando se originó un temporal distanciamiento entre ambos debido a que el gobierno indio interpretó como excesiva la intervención del BM en los asuntos de su país.
- A finales de los '70s sus posiciones comenzaron a converger. El BM adoptó al desarrollo de India como prioridad, mientras que las autoridades locales se comprometieron a desarrollar su red burocrática.
- La relación durante la década del 80 se caracterizó por una preocupación del BM por mantener a un cliente sensible. De esta forma, eran transferidos recursos sin su respectivo monitoreo, siendo, el organismo, conciente del mal manejo de los fondos que existía en la India.
- Luego de la crisis de 1991, con un nuevo gobierno pro-reformas, el BM puso a disposición del país su asistencia condicionada por un proceso de reformas estructurales, que creían, debía llevarse a cabo. Se redujo la ayuda a sectores donde los resultados no eran satisfactorios (energía) y focalizándolos en donde sí lo eran (irrigación y desarrollo rural).

31. Información recopilada de "Précis N°208, India: Improving the Development Effectiveness of Assistance", World Bank Operations Evaluation Department, Año 2002

- En la segunda mitad de la década, el BM prestó mayor atención a reducir la pobreza (principalmente en estados comprometidos con las reformas), a través del establecimiento de un marco de negocios donde los agentes privados puedan invertir en la infraestructura necesaria de manera eficiente. Se otorgó apoyo en la reestructuración de programa sociales con el objeto de proveer a la gente pobre de habilidades para poder participar de una economía cada vez más competitiva
- La estrategia 2005-2008 fue discutida en agosto de 2004 por los directores ejecutivos del banco. La misma está alineada con la estrategia del gobierno de la India para reducir la pobreza, intensificando el crecimiento con justicia social y equidad. El rol del BM será brindar un marco de trabajo analítico, otorgar financiamiento, y establecer el diálogo con otros grupos focalizados en los objetivos de desarrollo de India.
- Los principales pilares de la citada estrategia son:
 - Focalizar las acciones en resultados, para asegurar los objetivos vinculados al desarrollo.
 - Aplicar un criterio de selectividad, para asignar los recursos limitados a actividades donde la asistencia sea necesaria y más efectiva
 - Expandir el rol del BM como un proveedor y generador de conocimiento políticamente realista.
- Tres nuevas áreas donde se focaliza la ayuda:
 - **Infraestructura**
 - **Desarrollo humano**
 - **Sustento rural**
- Algunos planes son co-financiados por otros socios en la temática del desarrollo mediante la firma de acuerdos. El programa apunta a promover asociaciones entre el sector público y el sector privado para el desarrollo de la infraestructura.

RELACIÓN CON EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)³²

Temas donde convergen

- El organismo coincide con el gobierno en sus objetivos de reforma y en su compromiso de equilibrar las cuentas fiscales, y que los niveles de déficit fiscal y del stock de deuda pública siguen siendo una restricción para un rápido crecimiento sostenido.
- Consideran que un buen marco para restablecer la sustentabilidad fiscal es el FRBM (Fiscal Responsibility and Budget Management Act).
- El organismo está conforme con la política monetaria y cambiaria que lleva adelante el RBI. El régimen de cambio flexible vigente permite manejar las presiones inflacionarias que podrían generarse por el fuerte ingreso de capitales.

32. "IMF Country Report N° 05/86", IMF, Marzo de 2005.

Temas donde divergen o cuya aplicación no es prioridad del gobierno

- Se asegura que las importantes necesidades de financiamiento por parte del gobierno pueden generar una caída en la inversión privada (la cual viene en aumento) debido a la absorción de fondos líquidos por parte del estado central (crowding out). Por ende, se toma como única alternativa una mejora en los ingresos fiscales, y una reducción de las prioridades de gasto; de lo contrario, se cree que sería muy difícil dirigir los capitales para satisfacer las necesidades de infraestructura. Además, se asegura que el orden en las cuentas fiscales es un prerequisite para un desarrollo completo del sector financiero y externo.
- Se presta gran atención a la necesidad de que cada estado tenga su propia legislación de responsabilidad fiscal.
- Respecto a la posición del gobierno de cubrir la brecha de infraestructura, el FMI advierte que no se debe usar las reservas externas para ello ya que puede comprometer la imagen independiente del Banco Central, generando presiones inflacionarias. Asimismo, se limita esta acción al cumplimiento del FRBMA. La postura del organismo apunta a que es necesario generar un ambiente de inversión apuntalando la participación privada a través de un marco regulatorio para asociaciones público-privadas.
- Se considera que la reforma agrícola es crítica para el crecimiento y la reducción de la pobreza, pero se cree que para ello no sólo debe mejorarse la infraestructura, sino también, se deben eliminar impedimentos estructurales como el sistema de precios sostenido, la venta garantizada y los subsidios para fertilizantes y energía.

Recomendaciones

- En cuanto al sector externo, se piensa que es necesario aprovechar la situación de continuidad de balanza de pago favorable para acelerar la liberalización comercial, lo que potenciaría el crecimiento.
- Se observa que permanece algún riesgo en el sistema financiero, a pesar de su continuo progreso. Se entiende que el aumento de préstamos bancarios al sector privado requiere de una mejor supervisión y requisitos prudenciales por parte del RBI. A su vez, es una preocupación la significativa tenencia bancaria de bonos del gobierno, lo que genera riesgos ante un eventual aumento en las tasas de interés.
- Se encuentra como pendiente una mayor apertura del sistema bancario a capitales privados e inversores extranjeros, quitando las limitaciones existentes en ese ámbito, que creen, aumentará su competitividad.
- Respecto a los altos costos del petróleo que en alguna medida fueron soportados por el gobierno a través de sus empresas estatales de energía, el FMI enfatiza la necesidad de permitir que trabaje el mecanismo de precios de mercado, lo que protegería los ingresos fiscales, limitaría las pérdidas de las compañías estatales e incentivaría a un uso más eficiente de la energía.

- Siguiendo por el camino de liberalización de la cuenta capital ya comenzado, el FMI recomienda continuar eliminando las restricciones a la inversión extranjera directa.
- Se insta a mejorar la calidad de las estadísticas, prioritariamente las referidas a inflación y finanzas estadales. Para ello el FMI envió un grupo de asistencia técnica.

ANEXO 3: REFORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO

- Antes de las importantes reformas llevadas a cabo en los años noventa, el sector financiero estaba sujeto a una amplia gama de regulaciones estatales, entre las que se destacan las regulaciones sobre la tasa de interés, las reservas, los requerimientos de liquidez, como así también, restricciones de entrada al mercado y para abrir sucursales.
- Por una parte, los bancos de propiedad del gobierno fueron utilizados, de forma creciente, como fuente de financiamiento del déficit fiscal. Por otra parte, los incentivos del sector bancario oficial de asumir el seguimiento de los créditos otorgados era ínfimos debido a que el RBI respondía ante potenciales incumplimientos. Lógicamente, esta situación derivó en una acumulación de créditos incobrables, bajos rendimientos, e insolvencias bancarias.
- En cuanto a la influencia del sistema financiero en la política macroeconómica, cabe señalar en primer término que los mecanismos de transmisión de la política económica en la India actúan principalmente por los canales de tasa de interés y tipo de cambio, mientras que el canal de crédito bancario tiene un lugar secundario, pero no desechable³³.
- Luego de la crisis financiera, la reforma aplicada en 1991³⁴ apuntó a disminuir los controles y la influencia del gobierno central sobre las decisiones de crédito, y se intentó aminorar la represión financiera incentivando la eficiencia y la orientación comercial de los bancos.
- Durante la última década, los esfuerzos del RBI se concentraron en mejorar el mecanismo de asignación de crédito a varios sectores de la economía. Se apuntó a reducir costos de transacción asociados a préstamos. Los efectos se empezaron a ver en estos últimos años. Adicionalmente, la RBI puso en funcionamiento importantes iniciativas de las normas de Basilea II, manteniendo en su aplicación los requerimientos específicos del país. De esta manera, se apunta a resguardar la salud del sistema financiero después de haber realizado un importante proceso de reformas. En este orden, se creó un marco de recuperación de créditos (SARFAESI).
- La reforma incluyó la desregulación de las tasas de interés, recortes de los requisitos mínimos de capital y liquidez, la reestructuración de los préstamos a sectores prioritarios, la desregulación de barreras a la entrada, el fortalecimiento de regulaciones prudenciales³⁵ y de supervisión, y, la reestructuración y privatización parcial de la banca pública a través del mercado de valores.

33. Ver al final del capítulo

34. Hasta ese momento, los bancos públicos contaban con el 90% de los depósitos del sistema.

35. Esta medida y la situación de la existencia de pocos agentes de calidad susceptibles de crédito remanentes de la crisis incentivó a los bancos a posicionarse en bonos del gobierno (activos de bajo riesgo) como forma de mejorar su ratio de capital de riesgo.

- A pesar de esto, sectores débiles de la economía e industrias de muy pequeña escala siguen protegidas bajo ciertos requisitos preferenciales otorgados para sectores prioritarios de crédito. Mientras tanto, las empresas grandes y las compañías con reputación tienen un más fácil acceso al mercado externo de crédito y de capitales.
- Todo esto generó en la banca oficial una mayor preocupación por aspectos de las firmas demandantes de crédito como los riesgos, las características propias y su performance, más que por su pasado.
- El ingreso de nuevos bancos privados y de capital extranjero, mejor capitalizados y con mayor avance tecnológico, impusieron una competencia al sistema, antes inexistente. En la actualidad, el sistema bancario³⁶ está compuesto por 55 instituciones.
- Por otro lado, anteriormente, las instituciones financieras estaban protegidas de la competencia bancaria a través de regulaciones que prohibían a los bancos comerciales dar créditos de largo plazo a unidades industriales. En el periodo posterior a la reforma, sufrieron mayor exposición a las fuerzas de mercado.
- En ese nuevo contexto, los bancos comenzaron a cumplir un rol más importante en la financiación local. Principalmente, se ocupan de proveer préstamos de largo plazo, convertir deuda en capitalización en empresas incobrables, y aumentar el financiamiento de largo plazo a partir de obligaciones negociables (anteriormente garantizadas por el estado, lo que reducía sus costos). A su vez, empezaron a sufrir mayores restricciones que los bancos comerciales como consecuencia de su imposibilidad de tomar depósitos baratos debido a la escasa cantidad de sucursales y al límite impuesto por el banco central en el acceso a los depósitos.
- De esta manera, la demarcación que existía entre los bancos y las instituciones financieras no bancarias fue desapareciendo gradualmente, teniendo, los bancos comerciales, una mayor participación en el financiamiento de proyectos de mayor escala. Paralelamente, la liberalización de las tasas de interés aumentó los costos de estas instituciones, quitándoles competitividad en el nuevo mercado. La competencia incentivó a las mismas a analizar y monitorear mejor sus posiciones de préstamos.
- En cuanto a los problemas de información asimétrica y selección adversa, los bancos comerciales cuentan con ciertas ventajas. Esto es debido a que gracias a su atributo de prestamista de corto plazo, pueden evaluar continuamente al prestatario. En contraste, las instituciones financieras no bancarias, encargadas de dar préstamos de largo plazo, no tienen otra alternativa que tratar de minimizar dichos problemas a través de evaluaciones de proyecto, del riesgo, aplicando monitoreos y convenios, e invirtiendo en acciones del tomador de fondos.

36. Ministerio de Finanzas de la India

ANEXO 4: REFORMAS DEL MERCADO DE CAPITALES

- En 1992 se inició un proceso de reforma del mercado de capitales con el objetivo de facilitar el ingreso de nuevas compañías a dicho mercado, para lo cual se tomaron medidas dirigidas a reducir sus costos y diversificar sus servicios.
- Se abolió la Controller of Capital Issues (CCI) y la Securities and Exchange Board of India (SEBI) adoptó el rol de proteger a los inversores, de desarrollar el mercado de capitales y de regularlo. Así fue como publicaron requisitos de emisión primaria permitiendo asignar el precio de acuerdo a las señales de mercado.
- En 1994, las instituciones financieras gubernamentales pusieron en funcionamiento un mercado de valores electrónico, la National Stock Exchange (NSE), que inyecta una mayor competencia entre los papeles existentes y próximos a ingresar al mercado, abaratando los costos de transacción significativamente.
- También se mejoró el marco informativo, legal, judicial y tecnológico a través del establecimiento de la National Securities Clearing Corporation Ltd. en 1995 (eliminaba el riesgo de incumplimiento de la contraparte), del National Securities Depository Ltd. en 1996 (mejoraba el sistema informático de posesión de títulos, haciendo obsoletos los certificados físicos y reduciendo costos), y del Take Over Act en 1994 (reducía las regulaciones respecto del ingreso de inversores institucionales extranjeros).
- Desde las reformas de los años noventa, la India vivió dos momentos de intensa actividad en el mercado de valores. El primero (1993-1995) se debió al efecto que tuvieron las reformas de corte liberalizador que abarataron el financiamiento a través del mercado de capitales, generando un repentino aumento en la cantidad de compañías cotizando en bolsa. El segundo, en el año 2000, es atribuido al gran avance del sector tecnológico (IT), y a las facilidades que las compañías que lo componen gozaban de privilegios, ya sea, en tributos sobre capital de largo plazo, como en los requisitos para llevar adelante una oferta pública inicial (IPO). Este proceso culminó en el año 2000, momento en que comenzó una caída en los precios desde los niveles post-reforma, como consecuencia de las crisis financieras globales como México (1994) y Asia (1997).
- Las reformas realizadas, tanto en el sistema financiero, como en el mercado de capitales, llevaron a que los bancos dispongan de mayor cantidad y calidad de información sobre las empresas para su política de otorgamiento de créditos. Sin embargo, para fortalecer este mecanismo de financiamiento, algunos especialistas consideran que se precisan reformas adicionales que mejoren los estándares en los sistemas de información contable y en los sistemas de auditoría.
- Actualmente, la necesidad de financiamiento a largo plazo por parte de las firmas no es satisfecha debido a que los bancos tienen depósitos de plazos relativamente menores, además de la gran cantidad de bonos del gobierno que hay en su cartera.

37. Basado en información disponible en el sitio web del Ministerio de Finanzas de la India, <http://finmin.nic.in/>

ANEXO 5: LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA³⁷

Los flujos de IED hacia la India se caracterizan en primer lugar por su alta concentración de países de origen. El 70% de los flujos de inversión extranjera en 2001-2002 provino de sólo 10 países, entre los cuales destaca los Estados Unidos con una participación del 18.3%, y le siguen la Isla Mauricio, el Reino Unido, Japón, Corea del Sur, Alemania, los Países Bajos, Australia, Francia y Malasia. Asimismo, gran parte de este ingreso de capitales proviene de ciudadanos indios no residentes, resultado de políticas públicas destinadas a incentivar dichos flujos³⁸. Finalmente, los inversores institucionales del exterior conforman otra importante fuente de ingresos de flujos a través de la compra de acciones de compañías locales en mercados off-shore.

38. En los últimos años esta fuente de ingreso ha sufrido un paulatino debilitamiento.

MARCO REGULATORIO

Las reformas realizadas que afectan la política industrial y la inversión local han eliminado los requerimientos de licencias para industrias, con algunas excepciones³⁹. Primero, dichas reformas están creando un ambiente propicio para la IED, la cual ha financiado desde 1991, gran parte de la brecha entre el ahorro y la inversión de la economía local. Los procedimientos para obtener permisos gubernamentales han sido progresivamente simplificados.

39. Industrias reservadas al sector público, a licencias obligatorias, a manufacturas restringidas a sectores de pequeña escala, y a proyectos que sufren restricciones locales.

La IED es permitida virtualmente en todos los sectores excepto aquellos de interés estratégico como el de defensa y transporte ferroviario. La inversión "green field" debe responder a los lineamientos establecidos por las autoridades respectivas. Este procedimiento se conoce como "Ruta de Aprobación Automática".

Para asistir y promover la entrada de capitales de inversión se constituyó el Foreign Investment Promotion Board (FIBP). A su vez, la Secretaría para la Asistencia Industrial (SIA) es la única ventana de recepción de aplicaciones que requieran aprobación posterior, y actúa también dando asistencia, monitoreando los proyectos y haciendo pública la información acerca de ciertos grupos de industrias.

Adicionalmente, se ha creado una nueva institución denominada "Célula de Promoción de la Inversión y Desarrollo de Infraestructura" encargada de ser el nexo de coordinación entre el monitoreo de los proyectos de inversión y los requerimientos de infraestructura para la industria.

La inversión en compañías existentes tiene requerimientos adicionales. Para aquellas con un programa de expansión, el incremento en el nivel de capital debe resultar de la expansión de la participación accionaria de la compañía existente, sin contar la adquisición de los inversores extranjeros. A su vez, el dinero a remitir deberá originarse en los sectores admitidos bajo la "Ruta de Aprobación Automática". En aquellas sin un programa de expansión, el incremento del nivel accionario debe provenir de un aumento de su base accionaria y la participación externa debe ser en moneda extranjera.

Las compañías locales deben informar al Banco Central de la India la recepción de las remesas dentro de los 30 días posteriores y, el mismo periodo rige para informar sobre la emisión de las acciones respectivas para el inversor externo.

Los proyectos de inversión que necesitan de la aprobación del gobierno, incluyen:

- Los que requieren licencias industriales
- Aquellos en las que el socio externo tiene un vínculo previo en el mismo campo de la inversión o uno relacionado (esto no se aplica en el sector de IT)
- Aquellos relacionadas a adquisiciones de acciones en compañías indias existentes
- Aquellos que no entran en los lineamientos de la política de inversión oficial

Es importante destacar algunos aspectos salientes de la política india respecto de la Inversión Extranjera Directa:

- Tanto la inversión original como los rendimientos son completamente repatriables.
- Está permitido el pago de honorarios y derechos por la provisión de tecnología desde el exterior.
- Está permitido el pago de derechos de uso de nombres de marcas comerciales sin transferencias de tecnologías.
- La IED no está permitida en las áreas de agricultura y plantaciones.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y REGIONAL DE LA IED EN LA INDIA

Antes de las reformas económicas de los años noventa, la IED se concentraba en actividades manufactureras como estrategia de compañías extranjeras para evitar los aranceles, lo que llevó a una IED principalmente orientada al mercado interno. Las tendencias han cambiado y actualmente se orientan más hacia el sector de servicios (de 5% del total en 1990 a 52% en 1991-2001) que cuenta con una definida estrategia local para posicionarse favorablemente en la competitiva en la atracción de IED.

En cuanto a la distribución del ingreso de capitales, existe grandes dispersiones entre estados y regiones. La IED se concentra mayoritariamente en 11 estados de la India, especialmente en las regiones del sur y del oeste. Los estados más reformistas son Gujarat y Maharashtra en el oeste, mientras que Karnataka y Tamil Nadu en el sur. El grupo más retrasado es el de la región noreste, conformado por Haryana, Kerala, Orissa, Madhya Pradesh, Punjab, Rajasthan, West Bengal, Bihar y Uttar Pradesh.

Un atributo común encontrado en los principales estados receptores consiste en la particularidad de ser estados costeros con una mejor infraestructura relativa que conecta a las regiones internas. Esto ha sido un factor determinante para que en esos lugares se establezcan zonas de proceso de exportaciones (EPZ) y zonas económicas especiales (SEZ) que atraigan inversiones orientadas al sector externo. Otro factor importante para atraer a los inversores externos reside en los procesos de reformas de mercado llevados adelante por cada estado.

DESAFIOS

Podemos diferenciar los desafíos de la economía india, en lo que se refiere a la IED, en dos aspectos: los desafíos domésticos y los desafíos externos.

40. Consolidación fiscal, reformas institucionales, erradicación de la pobreza, provisión de redes de seguridad social adecuadas, desarrollo de infraestructura, refuerzo de la eficiencia del sector manufacturero y estimulación de la inversión local.

41. La libre competencia entre estados puede actuar como incentivo para utilizar políticas orientadas al crecimiento en todo el país, provocando un desarrollo global.

42. Otros sectores pueden ser: el farmacéutico, productos alimenticios y biotecnología.

43. Información recogida del trabajo realizado por la Lic. Katia Cobarubias Hernández, del Centro de Investigación de la Economía Mundial (CIEM), año 2005.

Los desafíos domésticos obligan a continuar con las reformas de segunda generación para reducir los impedimentos estructurales al crecimiento⁴⁰, como así también, a reducir las grandes diferencias de competitividad entre regiones y estados⁴¹, donde el rol de los gobiernos de éstos últimos cobra relevante importancia. Para ello se requiere una mejor coordinación del gobierno central que permita reducir los costos de implementación capaces de remover los "cuellos de botella" del ingreso de capitales.

El gran desafío externo de India reside principalmente en actuar estratégicamente acorde a la evolución de las demás economías asiáticas, en particular la china, que goza de ser el mayor receptor de IED entre los países en desarrollo.

El destacado avance de China puede ser tanto una oportunidad como una amenaza para India en la competencia por la IED, dependiendo de las estrategias que estos países vayan teniendo en los próximos años.

El efecto inmediato puede producirse en la competencia de sectores intensivos en mano de obra, consecuencia de las significativas ventajas comparativas de China. Posteriormente, este efecto puede alcanzar los sectores tecnológicos debido a un proceso natural de industrialización de su comercio exterior.

Alternativamente, podrá buscarse aplicar acciones de cooperación, de forma simultánea con la competencia, para lograr el acceso al mercado chino. De esta forma, la cooperación y participación en acuerdos regionales como el ASEAN pueden permitir el acceso a dicho mercado. Este es el caso de India, quien actualmente tiene desventajas en casi todos los sectores, excepto en los de IT. Este último sector, y principalmente la producción de software, es uno de los nichos para lograr una complementariedad con la economía china⁴².

ANEXO 6: DESARROLLO AGRÍCOLA Y POBREZA⁴³

Entre los principales desafíos pendientes para la India están la erradicación de la pobreza, que todavía la sufre una importante parte de la población. Los niveles de pobreza han caído de 54.9% en 1973-74 a 36% en 1993-94 y a 26.1% en 1999-00.

La agricultura es un sector que debe considerarse prioritario al respecto por su estrecha relación con este flagelo, ya que el 75% de los pobres viven en zonas rurales. Mientras la pobreza en zonas rurales cayó de 56.4% en 1973-74 a 27.1 en 1999-00, en las zonas urbanas decreció de 49% en 1973-74 a 23.6% en 1999-00. Aún así los niveles actuales siguen siendo elevados. Asimismo, la evolución de la pobreza fue diferente entre los Estados, lo cual se refleja tanto en los datos para las zonas rurales y urbanas, como así también en el porcentaje total de pobreza.

Un mejor desempeño agrícola beneficiaría a gran parte de los pobres que dependen del mismo y al crecimiento general de la economía, como consecuencia de los eslabonamientos con otros sectores productivos. En base a esto, es importante destacar que la India cuenta con potencialidad para un mayor desarrollo agrícola: posee la mayor área cultivable del mundo como así también la mayor área irrigada. A pesar de ello, para lograrlo se debe mejorar la diversificación hacia producciones de mayor valor agregado y más intensivos en la utilización de mano de obra, como pueden ser las actividades de horticultura y agricultura orgánica, entre otras.

En este aspecto, la débil infraestructura representa una restricción significativa. Si bien se han realizado importantes avances en áreas como las telecomunicaciones, carreteras, puertos y suministro de energía eléctrica, las mismas todavía son insuficientes en términos de calidad y cantidad, a pesar de la creación de instituciones financieras especializadas, las cuales no han logrado que el sector privado compense la disminución de inversiones públicas en este tipo de proyectos.

A su vez, el sector más pobre de la sociedad sufre las desigualdades en el acceso y la calidad de la educación y la salud. Si bien los gastos gubernamentales en este último sector han aumentado, los avances en la convergencia en los niveles de acceso han sido casi nulos. El analfabetismo se ha reducido en los últimos años aunque sigue elevado. Es necesario elevar los estándares educativos y científico-técnicos, posibilitando que la población, hasta ahora marginada, se incorpore a los procesos de producción, con capacidades para mejorar la eficiencia y capacidad competitiva del país.

REFORMA AGRÍCOLA - PRINCIPALES ASPECTOS⁴⁴

■ Subsidios - una carga creciente:

En el periodo 2003/2004 el total de subsidios al sector agrícola fue del 12% del PBI agrícola y el 15% de los gastos gubernamentales. Los principales subsidios agrícolas en orden de importancia son: para alimentos, para energía, para fertilizantes, y para el abastecimiento de agua.

■ Precios sostén mínimos y Sistema Público de Distribución:

El gobierno central establece, vía instituciones específicas, precios sostén mínimos (MSPs) para la producción agrícola de granos, principalmente para el trigo y el arroz. Esto se realiza a través de compras por parte de la Food Corporation of India (FCI). El abastecimiento resultado de estas compras es utilizado para el Sistema de Distribución Pública (PDS) y otros programas encargados de hacer llegar granos subsidiados a grupos específicos de bajos recursos. Adicionalmente, pueden venderse a través de mercado abierto o al mercado externo. Los superávits son almacenados conformando stocks operativos ("nacionalización de facto").

44. Información publicada en "India: Agricultural Situation, Status and Reform Potential", por la USDA Foreign Agricultural Service, Gain Report, Global Agriculture Information Network, Mauris Landes y A. Govindan, año 2004.

A principios de los años noventa, comenzó a darse un exceso de superávit de arroz y trigo, consecuencia de mayores precios internos (se aplicaron anormales aumentos del MSP, lo que demuestra una tendencia de orientación hacia los intereses de los productores), menor con-

sumo per cápita debido a cambios en los patrones de consumo (a pesar de que 260 millones de personas continúan bajo la línea de pobreza).

A finales de los años 90, comenzó a reformarse el PDS intentando mejorar el abastecimiento de alimento subsidiado a través de otro que apunte a diferenciar los destinos beneficiados. El nuevo sistema se denominó "Sistema de Distribución Pública Dirigida" (TPDS). La gran diferencia con su predecesor era que éste diferenciaba precios entre los beneficiados que estuvieran por encima y por debajo de la línea de la pobreza. Si bien los stocks cayeron a causa de malas cosechas en 2002/2003, el problema subyacente de la política de precios se mantiene. Es así que se otorgaron subsidios a la exportación de los granos para reducir las pérdidas financieras y físicas de almacenaje. Los subsidios se orientaron al transporte y manejo de la mercadería, facilitando que algunos productos se exporten a precios menores a los MSP, lo que implica una violación a los compromisos con la OMC.

45. Para ampliar la visión del contenido de este apartado, véase Suresh D. Tendulkar (2003).

ANEXO 7: MERCADO LABORAL⁴⁵

MARCO REGULATORIO

46. Zagher (1999) citando a Gopal (1994).

- La legislación laboral es aplicada simultáneamente por las autoridades del gobierno central como por las de los estados, lo cual ha introducido cierto grado de complejidad. Al lidiar con problemas similares en diferentes condiciones de empleo, sin referencias de un marco interno consistente, las leyes laborales de India presentaron elementos de incertidumbre y ambigüedad acerca de conceptos y definiciones legales básicas creando un campo de interpretaciones conflictivas⁴⁶. Esto permitió que ciertos litigios tomen demasiado tiempo en solucionarse.
- La ley que provee mayor protección laboral es la "Industrial Disputes Act" (IDA) de 1948. En 1965 se realizó una mejora en la ley, dándole mayor fundamento legal a acuerdos alcanzados a través de conciliaciones y fallos por encima de los alcanzados vía negociaciones colectivas⁴⁷.
- Así también, la ley determinaba la necesidad de tener un permiso para realizar cambios en los contenidos, el área, o la naturaleza de las tareas laborales, incluido aquellos dentro de la misma planta. A su vez, debe informarse al empleado con 21 días de anticipación como mínimo. Todas estas medidas habrían quitado flexibilidad en la distribución de los recursos humanos, repercutiendo negativamente sobre la productividad, tanto de la fuerza de trabajo como del capital.
- Hasta 1976, la ley permitía despidos y cierres sujeto a respectivas compensaciones a los empleados. En la modificación de ese año se permitió al gobierno intervenciones en caso de contar con 300 empleados o más (este límite se redujo a 100 en la enmienda de 1982).
- Evidentemente, esta situación generó una pérdida de competitividad internacional en las exportaciones y en la instalación de inversores extranjeros en sectores intensivos en mano de obra.

47. Véase Bhattacherjee (2002).

- Paralelamente, en 1970 la Ley de Contratos Laborales autoriza al gobierno a prohibir la firma de contratos en ciertas situaciones de forma discrecional.
- Los empleadores privados buscaron todas las formas posibles para evitar estas regulaciones. Una de ellas fue aumentar la intensidad de capital en la función de producción para minimizar el empleo de trabajadores permanentes; terciarizar actividades en agentes no registrados y, por lo tanto, no regulados; mudarse a zonas de menor cumplimiento de las regulaciones; trasladar los costos laborales a los precios, siempre que la estructura de mercado lo permitía; y dividir su empresa en pequeñas unidades para estar por debajo del límite de empleados que establece la ley para poder dar facultades al estado central.
- Puede observarse que hasta ese momento, la legislación laboral era excesivamente sobre-protectora, cuyo efecto inmediato fue generar un elemento de dualidad en el mercado, formalidad-informalidad.
- En la actualidad, en todos los documentos oficiales, incluso en los de la Comisión de Planeamiento, los del Consejo Asesor Económico del Primer Ministro, y en los Reportes de la Comisión de Trabajo, se menciona la necesidad de una reforma del marco legal del mercado de trabajo que acompañe los cambios de la economía. Sin embargo, reformas de este orden siguen pendientes y son reclamadas por varios sectores, desde el sector privado hasta por organismos multilaterales de crédito. Este retraso, se debe en gran parte, al miedo de las autoridades por despidos masivos ante una regulación más laxa.
- La flexibilidad de un mercado laboral es citado reiteradamente como un elemento clave para lograr el necesario aumento en la competitividad internacional. El argumento esgrimido es que las compañías que actúan en ese mercado tienen un margen de maniobra menor para optimizar la distribución de su fuerza de trabajo y, por ende, aumentar la productividad y reducir costos.
- Asimismo, se suele citar que una mayor flexibilidad laboral no implicaría crear un contexto de bajos salarios. Por el contrario, un sistema de salarios altos podría ser compatible con un sistema de flexibilización laboral si se complementa con incentivos de política de promoción de productividad, como fue el caso de Corea y los Estados Unidos. Es importante destacar, sin embargo, que esta comparación tiene una singular particularidad, ya que Corea se industrializó con población altamente educada, aspecto que India todavía no ha desarrollado de manera suficiente. De esta forma, si la intención de los "policy makers" es llevar a cabo una flexibilización laboral sin afectar el nivel de salarios, es imprescindible focalizarse también en el desarrollo de los recursos humanos con que cuenta el país y actualizar sus legislaciones laborales en este sentido.
- Es importante destacar que si bien la India ha logrado mejorar la productividad en actividades de áreas urbanas, no fue así en las rurales. Este último sector, ocupa alrededor del 65% de la fuerza de trabajo empleada, repercutiendo perjudicialmente en la competitividad de la economía a nivel global.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

- Para explicar la evolución del mercado laboral puede dividirse el periodo que va desde el año 1961 al año 2001 en tres fases: 1961-81: periodo de indiscriminada expansión del sector público; 1981-91: periodo de retraso consecuencia del desempeño fiscal; 1991-2001: periodo post reforma durante el cual el gobierno se retiró de actividades no proveedoras de bienes y servicios públicos⁴⁸.
- Durante el primer periodo, el empleo formal creció en 11 millones de personas. De este incremento, 8.5 millones provino del sector público (78%). A lo largo del segundo, el empleo organizado incorporó a 3.8 millones más de personas, con una participación del sector público del 93%. El tercer periodo mostró un aumento de la "fuerza laboral organizada"⁴⁹ de 1 millón de personas, que sólo en un 8% estaba generado por el sector público.
- Este comportamiento se puede explicar de la siguiente manera. Desde 1961 hasta 1981, la actividad económica estaba fuertemente dirigida por el estado y las regulaciones laborales eran muy rígidas, es por ello que durante la época de "tasas de crecimiento hindú", el aumento del empleo era en su mayor parte consecuencia de actividades en manos del sector público. Ya en los años ochenta, cuando comenzó a vislumbrarse las primeras medidas de reformas pro mercado, la participación del gobierno en la actividad económica como generadora de empleo formal se mantuvo fuerte, pero la absorción de mano de obra decrecía a pesar de las altas tasas de crecimiento, es por eso que este periodo fue denominado "*the decade of jobless growth*"⁵⁰. En la etapa posterior a 1991, ya con una mayor participación del sector privado, el aumento marginal de empleo formal aportado por el sector público se volvió relativamente insignificante.

48. Nos referimos a aquellos que su usufructo no es rival ni excluyente.

49. Ver al final del capítulo

50. Véase S. Venkataramanan (Business Line, 22 de julio de 2002) y P. V. Indiresan (Business Line, 18 de Junio de 2001)

ESTRUCTURA DE LA FUERZA LABORAL EN LA ACTUALIDAD

- Según la "Quinquennial 55th Round of the National Sample Survey", la fuerza de trabajo en India se estimó en 407 millones de personas en el ejercicio 1999-2000. De esa cantidad, la fuerza de trabajo ocupada fue estimada en 398 millones, mientras que los 9 millones restantes eran desocupados. A partir de allí, se puede deducir que el 97.80 por ciento de la población económicamente activa estaba ocupada, por lo cual, sólo un 2.20 por ciento, no accedía a tener una ocupación remunerada.
- Asimismo, en el estudio se dividió la fuerza de trabajo en cuatro segmentos: los autónomos, los asalariados, los que tienen empleos casuales y los desempleados. De esta manera, se intenta determinar la cercanía y participación de la PEA en el mercado de trabajo.
- Se pudo observar que cerca del 51.68 por ciento de la PEA es autónoma, mientras que un 32.44 por ciento tiene ocupaciones casuales. En ambos segmentos prevalece la fuerza de trabajo rural por encima de la urbana y se destaca con una mayor proporción de mujeres.
- En cuanto a la masa de asalariados, los datos recogidos indican que tienen una participación del 13.68 por ciento sobre la PEA, mayormente es urbana.

- Vale aclarar que dentro de la población ocupada (97.80% de la PEA) se encuentra un segmento de personas con trabajos casuales (32.44% de la PEA), las cuales podrían considerarse "subocupados", resultando una tasa total de desocupación "amplia" del 35% aproximadamente.
- Finalmente, se entiende que las personas con trabajos casuales y los desempleados (en búsqueda de empleo) son los que tienen un mayor contacto con la dinámica del mercado, como consecuencia de su participación de búsqueda permanente.

LOS PUESTOS DE TRABAJO SE DESPLAZAN A INDIA

- En los últimos años, la consolidación del "sector outsourcing" en India adquirido gran importancia. La tendencia a desplazar puestos de trabajo, desde países desarrollados con altos costos laborales hacia países con menor costo de mano de obra, adoptada por compañías multinacionales y financieras se ha consolidado notablemente en el sector servicios de la economía de la India.
- Un estudio reciente de un centro de investigación británico⁵¹ observó que 50.000 puestos de trabajo se han transferido a India desde el Reino Unido durante el periodo 2002-2003. Se espera que la tendencia se mantenga, ya que muchas instituciones financieras, incluyendo HSBC, Lloyds TSB y Barclay's, han expresado su intención de iniciar y/o continuar su demanda de trabajo en otros países, incluyendo India. Gran parte de esta fuerza de trabajo contratada en India es dedicada para atención telefónica al cliente.
- Se pronostica que esta tendencia de división del trabajo a nivel internacional se intensificaría, siempre y cuando, los sindicatos y grupos de trabajadores organizados de países desarrollados no logren que se implementen regulaciones que vayan en sentido contrario.

51. "India: sorprendente desempeño económico", Centro de Economía Internacional de LyD, Francisco Garcés.

NOTAS

17. Entre 1975/76 y 1980/81 el BRI establecía tanto las tasas de interés mínimas como máximas aplicables a los préstamos; entre 1981/82 y 1987/88, únicamente fijaba las tasas máximas; entre 1988/89 y 1994/95, se limitaba a establecer las tasas mínimas sobre préstamos; en 1994 se eliminaron los controles sobre las tasas de interés al crédito, salvo a los micro créditos; desde 2001 se fijan tasas de referencia para préstamos como orientadoras y no como tasas mínimas.

49. Es importante destacar que en India, cuando se habla de fuerza de trabajo organizada ("organized work force") no se hace referencia a organizaciones sindicales, ni nada similar, sino que esa es la forma de denominar a aquellos trabajadores que gozan de una condición regular, contractual de empleo. También denominado como «aristocracia laboral» ("labour aristocracy").

BIBLIOGRAFIA

ADHIKARI G. (2004); "Washington and Delhi: Estranged No More"; en Current History: April 2004

AHLUWALIA M.S. (2000) "State level performance under economic reforms in India"; W P no 96. CRFDPR, Stanford University; May

ASIAN DEVELOPMENT BANK (2004); "Country Strategy and Program Update 2005-2007 India"; CSP:IND 2004-16; September 2004

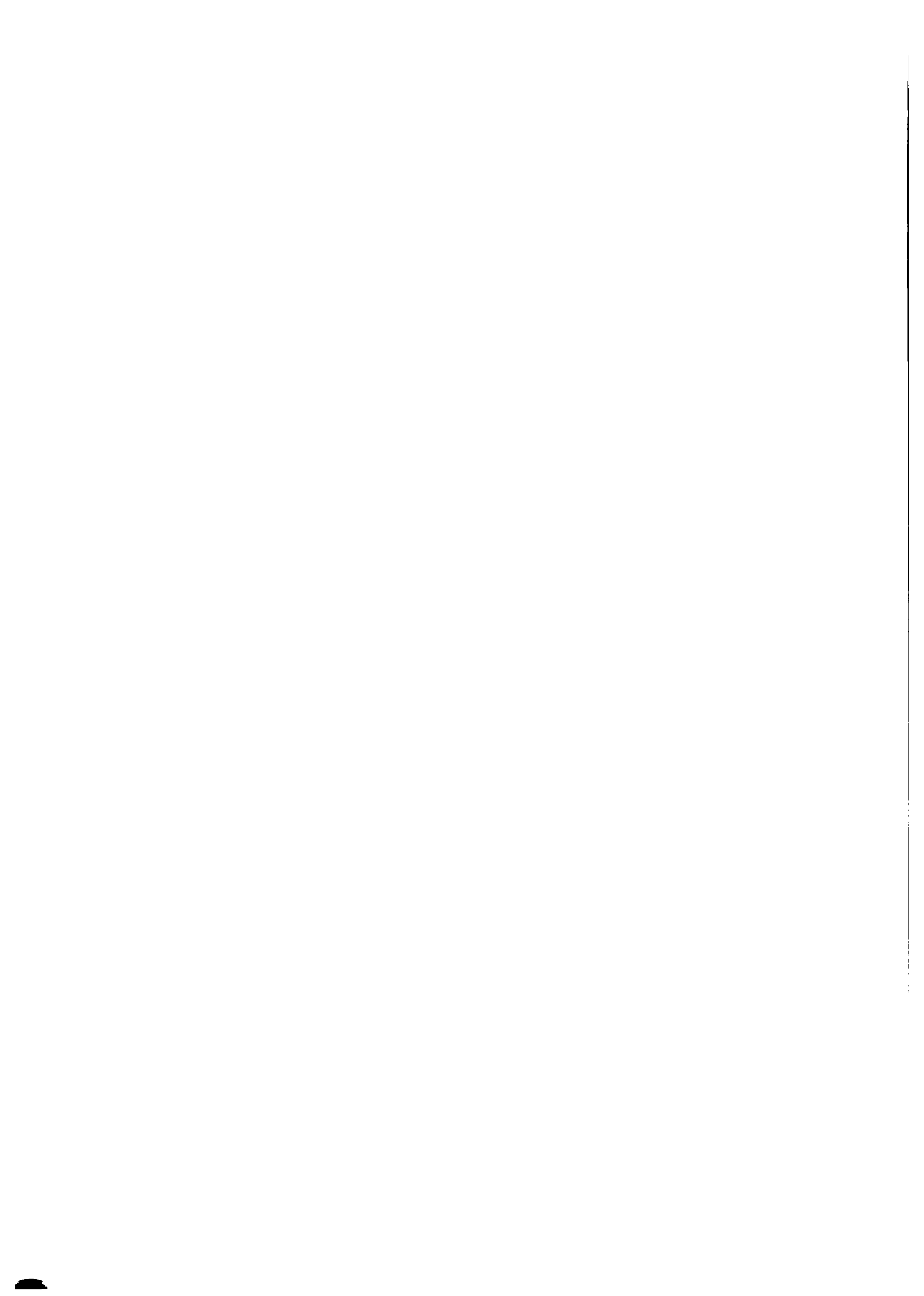
BANCO MUNDIAL (2004) "The World Bank in India: Country Brief"; September

- BANCO MUNDIAL (2002) "Précis N°208, India: Improving the Development Effectiveness of Assistance", World Bank Operations Evaluation Department; Winter
- COBARRUBIAS HERNÁNDEZ K. (2005). "La Economía India: Logros, Retos y Perspectivas", Centro de Investigación de la Economía Mundial (CIEM).
- CHAKRAVORTY, S. (2003). "Industrial Location in Post-Reform India: Patterns of Inter-regional Divergence and Intra-regional Convergence" en *The Journal of Development Studies*, Vol. 40 no.2, December 2003, pp.120-152.
- DHOLAKIA, R. (1994). "Spatial dimension of acceleration of Economic Growth in India". *Economic and Political Weekly*, vol XXIX no 35; August
- FASEL (1999) "La Economía India. Qué es y qué oportunidades ofrece a la Argentina"; Julio 1999
- FMI (2003) "IMF Country Report N° 03/261"; August
- FMI (2005) "IMF Country Report N° 05/86"; March
- FMI (2005) "India: Selected Issues"; IMF Country Report No 05/87; March 2005
- GANGULY Sumit (2004) "Warming US-Indian Relations"; en *Current History*; March 2005
- GILLIGHAM R. y KANDA D. (2001). "Pension Reform in India", WP/01/125, IMF Working Paper; September
- GUPTA, S (1973) "The role of the Public Sector in Reducing Regional Income Disparity in India", *Journal of Development Studies*, Vol.9, No2, pp243-60.
- GUPTA, P. (2005) "Understanding the Growth Momentum in India's Services"; en *IMF India Selected Issues*; January 2005
- JAIN-CHANDRA Sonali (2005) "Foreign Direct Investment in India: How Can It Be Increased?"; en *IMF India Selected Issues*; January 2005
- KRISHNA, K.L. (2004) "Patterns and Determinants of Economic Growth in Indian States"; Working Paper no.144; Indian Council for Research on International Economic Relations; September
- MAURIS L. y GOVINDAN A., (2004). "India: Agricultural Situation, Status and Reform Potential", por la USDA Foreign Agricultural Service, Grain Report, Global Agriculture Information Network. Ministerio de Finanzas de la India, <http://finmin.nic.in/>
- Ministry of Finance (2005) "Economic Survey of India 2003/2004"
- NAIR KRG (1971) "A Note on Inter-State Income Differentials on India 1950-51 to 1960-61", *Journal of Development Studies*, Vol.7, no 1 pp 441-47.
- Organización Mundial del Comercio (2004) "Exámen de las políticas comerciales – India – Informe de la Secretaría"; WT/TPR/S/100; Mayo 2002
- PANAGARIYA A. (2004a) "India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms"; IMF Working Paper WP/04/43; March 2004
- PANAGARIYA A. (2004b) "India's Trade Reform: Progress, Impact and Future Strategy"; mimeo, March 2004
- PINTO Brian y Farah ZAHIR (2004); "India: Why Fiscal Adjustment Now"; World Bank Policy Research Working Paper 3230, March 2004
- POIRSON H. (2005) "The Tax System in India: Could Reform Spur Growth?"; en *IMF India Selected Issues*; January 2005
- PURFIELD C (2005) "Has India Entered a new Phase of Higher Trend Growth?"; en *IMF India Selected Issues*; January 2005
- PURFIELD, C. 2004. "The Decentralization Dilemma in India", WP/04/32, IMF Working Paper; February
- RODRIK D. y SUBRAMANIAN A. (2004) "Why India Can Grow at 7 Percent a year or More: Projections and Reflections", IMF Working paper WP/04/118
- SACHS J., BAJPAI N. y RAMIAH A. (2002) "Understanding Regional Economic Growth in India", CID, Harvard University, Working Paper no 88; March 2002.
- SRIVASTAVA S. y SEN R., (2004). "Competing for Global FDI: Opportunities and Challenges for the Indian Economy", *South Asia Economic Journal*. Vol. 5, No. 2, 233-260
- SRINIVASAN T.N. (2004?) "Indian Economic Reforms: A Stocktaking"; mimeo
- SY Amadou (2005) "The Interest Rate Risk Management of Banks' Government Securities Holdings in India"; en *IMF India Selected Issues*; January 2005
- U.S. Department of Commerce's Trade Information Center "Country Commercial Guide for India". Sitio web de: <http://www.trade.gov/td/tic/>, Año 2004.
- VIRMANI, A. (2004) "India's Economic growth: From Socialist Rate of growth to Bharatiya Rate of Growth"; Working Paper N° 122. Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), February 2004
- www.indiainbusiness.nic.in
- www.indiabudget.nic.in



PARTE III

MARCO JURÍDICO INTERNACIONAL (PRIMERA PARTE)



PARTE III. MARCO JURÍDICO INTERNACIONAL (PRIMERA PARTE)

COORDINADOR: GERARDO PETRI.

COLABORADORES: GLORIA BAEZ, PAOLA CLERI, DIEGO CAMPOS, MATÍAS PABLO MAS-SOLO ZAGO, OSVALDO ALBARRACÍN, DAVID GROISMAN, MARÍA EMILIA ZANCHETTA.

3.1. EVOLUCIÓN DE INDIA EN EL CONTEXTO MULTILATERAL.

GERARDO PETRI, PAOLA CLERI

3.1.1. EVOLUCIÓN EN EL GATT Y LA OMC: RONDA DE URUGUAY, RONDA DE DOHA Y GRUPO DE LOS 20.

India es un miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que comenzó a funcionar el 1º de enero de 1995, luego de la conclusión de la Ronda Uruguay. Desde ese momento, India ha participado activamente en este organismo de forma de asegurar una estabilidad y previsibilidad del comercio mundial.

Durante la primera Conferencia Ministerial de la OMC que se llevó a cabo en Singapur en 1996, hubo presiones de las naciones desarrolladas a favor de la incorporación de nuevos Acuerdos de Inversiones, Política de Competencia, Transparencia en Compras Gubernamentales y Facilitación del Comercio. Asimismo hubo un intento de incorporar Estándares Básicos de Trabajo. India consideró estos temas como no-comerciales, y se opuso rotundamente a su negociación dentro del marco de la OMC.

La Conferencia Ministerial de Singapur encomendó el estudio de la relación entre Comercio e Inversiones, Comercio y Prácticas Comerciales, la Transparencia en Compras del Estado, y se encargó la realización de un estudio analítico en las simplificaciones de los procedimientos comerciales (Facilitación del Comercio). No obstante, gracias a la oposición de India y varios Países en Desarrollo, posición que se mantiene a la fecha, se declaró en relación al Comercio y Trabajo lo siguiente:

"...Rechazamos la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas y convenimos en que no debe cuestionarse en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular de los países en desarrollo de bajos salarios. A este respecto, tomamos nota de que las Secretarías de la OMC y la OIT proseguirán su actual colaboración"

En 1999, el mundo había puesto altas expectativas en la III Conferencia Ministerial (Seattle), en cuanto al lanzamiento de una nueva Ronda de negociaciones, que abarcaría temas tan distintos como temas laborales, coherencia en la arquitectura económica mundial, agricultura, etc. Sin embargo, fue este último tema el que se convirtió en el centro de la discusión. Debido a las distintas interpretaciones del artículo XX del AsA, donde se establecía que debían relanzarse una nueva ronda de negociaciones para completar la liberalización del comercio agrícola, no se logró acordar ningún texto ministerial.

En Seattle se encontraron dos posturas antagónicas que no dejaron margen de maniobra:

Por un lado, Japón, la UE, Corea, Suiza y los países nórdicos planteaban la multifuncionalidad de la agricultura como preocupación no comercial, la no reducción de la ayuda interna y los subsidios a la exportación. Por otro lado, India y varios países en vías de desarrollo, exigieron una reducción gradual de aranceles, de ayuda interna y la eliminación de los subsidios a la exportación. Demandaban asimismo un trato especial y diferenciado que garantizara la equidad y se oponía a la multifuncionalidad de la agricultura.

En noviembre de 2001 se realizó en Doha, Qatar, la IV Reunión Ministerial de la OMC. Se logró, lo que en Seattle no se había podido: lanzar una nueva ronda multilateral de comercio. En la Declaración de Doha quedó en claro que las negociaciones serán parte de un todo, y no se llegará a acuerdos particulares hasta que no se alcance consenso en todas las áreas (*single undertaking*).

Durante la reunión del Comité General de la OMC en julio de 2004 los países acordaron un documento marco (*framework*), que establece los lineamientos para las futuras negociaciones bajo la Ronda Doha. Este documento promete, para el sector agropecuario, la reducción de ayuda interna y aranceles, y eliminación de los subsidios a las exportaciones, reducción de impuestos a las importaciones en bienes manufacturados, apertura del mercado mundial en servicios y una armonización de los procedimientos aduaneros.

La posición de India durante toda la ronda ha sido la siguiente:

Agricultura

India, junto con Brasil y Argentina, articularon la creación del G20 en respuesta a la alianza entre UE y USA materializada en la presentación de una propuesta de marco para la Ministerial de Cancún. El Grupo logró convertirse en uno de los principales actores de la negociación agrícola. El G-20 trabajó en pos de la reducción de la ayuda interna, que han estado deprimiendo los precios mundiales de los productos agrícolas. En este sentido, el Framework acordado dispone que los países que aplican mayores niveles de subsidios estén sujetos a mayores reducciones. Asimismo India, junto otros países en desarrollo, impulsó la eliminación de los subsidios a las exportaciones, elemento que se vio plasmado en el texto del documento marco de julio de 2004 (...).

En acceso a los mercados, la demanda de India (junto con el G33) de establecer Productos Especiales y un Mecanismo de Salvaguardia Especial para los países en desarrollo han sido acogidas en el acuerdo marco. Los productos especiales serán eximidos de compromisos de reducción arancelaria, en tanto el Mecanismo de Salvaguardia Especial habilitará a los países a tomar medidas de salvaguardia en contra de cualquier suba en importaciones agrícolas. La fórmula por bandas, que fue aceptada en el documento marco, tomó en consideración el estudio realizado por India que demostraba que las estructuras arancelarias de los países desarrollados son fundamentalmente diferentes que la de los países desarrollados.

Servicios

India ha estado participando activamente en las negociaciones de servicios en la OMC, donde es claramente demandante, debido a su gran ventaja competitiva en esta área. India ha impulsando un mayor compromiso y apertura de los mercados en los modos 1, 2 y, especialmente en

el Modo 4 (movimiento físico de personas), que aseguraría un acceso de profesionales calificados y facilitaría la oferta de servicios a través de medios electrónicos.

Acceso a Mercados para productos no agrícolas (NAMA)

En NAMA, India es demandado. Su objetivo es reducir o eliminar los picos arancelarios y el escalonamiento arancelario en los países desarrollados para productos de interés para los países en desarrollo. India señaló durante las últimas reuniones del comité que consideraba que el tema de la Fórmula de reducción arancelaria debía ser solucionado en primer lugar. La propuesta sectorial no fue considerada como una prioridad, oponiéndose a lo expresado por Estados Unidos de crear una “masa crítica” que sellaría el acuerdo en la eliminación de aranceles para productos específicos cuando un gran porcentaje de países comerciando en esa área así lo acordaran. Varios PEDs señalaron que el Paquete de Julio declaraba que la “participación de todos los participantes” sería muy importante para alcanzar las metas de la Declaración de Doha, y que por lo tanto, la propuesta sectorial no debería ser obligatoria sino ser de carácter voluntario.

Propiedad Intelectual

India ha estado participando activamente de este Comité, requiriendo un mecanismo más estricto de protección contra la bio-piratería a “los recursos genéticos y conocimiento tradicionales asociados”. Se trata de componentes que han sido desarrollados durante varios años y están siendo usados en el mundo sin que obtengan beneficio alguno quienes los desarrollaron. Por otro lado, la India tiene una gran preocupación del limitado alcance de las Indicaciones Geográficas, hoy circunscritas a vinos y bebidas espirituosas. India considera que tiene el potencial para convertir los ‘nombres de sus provincias’ reconocidos por su “conocimiento tradicional” que data de siglos, en un mayor acceso a mercados.

En relación al debate en TRIPs y salud (párrafo 6 de la Declaración de Doha), India ha defendido la necesidad de abastecer a sus ciudadanos con medicamentos baratos, y defender a la fuerte industria de medicamentos genéricos existente en este país. Así, India se acogió al período de transición mas largo que le permitió proteger los productos farmacéuticos del pago de patentes de producto hasta principios de este año, y no a partir de 1995 como lo hicieron otros países.

Temas de Singapur

La exclusión de tres (Inversiones, política de competencia y compras gubernamentales) de los cuatro temas de Singapur de la agenda Doha marca una significativa victoria de India que se ha estado oponiendo a su inclusión en la OMC en tanto limitaría la flexibilidad en importantes áreas de políticas internas. Sólo queda dentro de la agenda Facilitación del comercio (armonización de los procedimientos aduaneros).

Textiles

El comercio de textiles ha permanecido al margen de las reglas y principios generales del GATT. En 1995, se firmó un Acuerdo sobre Textiles y Vestimenta (ATV por sus siglas en inglés), que establecía un sistema de cuotas, que iría “integrando” el sector a las normativas del GATT 1994 en tres etapas, que culminaron el 1º de enero de 2005. India ha requerido la aplicación de las disposiciones del GATT, que beneficiarán a sus empresas textiles fuertemente competitivas a nivel mundial.

3.1.2. EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE LA INDIA.

MARÍA EMILIA ZANCHETTA, MATÍAS MASSOLO ZAGO.

El objetivo del mecanismo de examen de las políticas comerciales es mejorar el funcionamiento del sistema multilateral de comercio. De esta manera, aportando transparencia a las prácticas y políticas comerciales de los Miembros, permite hacer una apreciación y evaluación colectiva del funcionamiento del sistema multilateral de comercio.

Para llevar a cabo este mecanismo existe el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC), en el marco de la OMC, el cuál regula y verifica la práctica de las mismas. La incidencia de los distintos Miembros en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio, definida en términos de su participación en el comercio mundial en un período representativo reciente, será el factor determinante para decidir la frecuencia de los exámenes.

Objetivos de la política comercial de la India

Como se señaló oportunamente, India pertenece desde 1991 a la OMC, por lo tanto ha presentado su correspondiente Examen en el Comité de Políticas Comerciales, que se analiza seguidamente:

Antes de 1991: El objetivo de la política era mejorar el nivel de vida de la población mediante el logro de la autosuficiencia en los sectores de la alimentación y las manufacturas. Las consecuencias eran amplias medidas de protección de la industria y la agricultura.

1991 en adelante: La política se ha orientado hacia el exterior con el fin de alcanzar un desarrollo estable y sostenible, en parte mediante una integración a la economía mundial. Las herramientas utilizadas fueron un amplio programa de liberalización comercial y desregulación económica.

1998 hasta 2002: Los principales objetivos de la política comercial de la India definidos en las políticas de exportaciones e importaciones son:

- Acelerar la transición del país hacia una economía dinámica y mundial, a fin de obtener el máximo beneficio de la expansión de las oportunidades mundiales de mercado.
- Estimular el crecimiento económico sostenido proporcionando acceso a las materias primas esenciales, los productos intermedios, los componentes, los bienes de consumo y los bienes de capital necesarios para aumentar la producción.
- Aumentar la eficiencia y la solidez tecnológica de la agricultura, la industria y los servicios de la India y mejorar en consecuencia su capacidad competitiva al tiempo que se generan nuevas oportunidades de empleo, y fomentar la consecución de normas de calidad internacionalmente aceptadas.
- Proporcionar a los consumidores productos de buena calidad a precio razonable.

1. Gobierno de la India (1996).

2002 en adelante: Los principales objetivos definidos por el gobierno indio son:

- Reducción de la pobreza.
- Aumento del crecimiento económico.

Para lograrlos se sirve del comercio internacional, y su estrategia se basa en:

- Liberalización de determinados sectores.
- Integración regional.
- Acuerdos comerciales.

Obstáculos al crecimiento del comercio internacional de la India

1998

- Falta de un acceso significativo de los productos indios a los mercados.
- Obstáculos no arancelarios levantados por países desarrollados (entre ellos los contingentes, las normas, las subvenciones, los derechos compensatorios y las medidas anti-dumping).
- Entre las cuestiones relacionadas con la política de importación, las restricciones cuantitativas, especialmente en el sector textil, son uno de los más importantes obstáculos no arancelarios que afectan al comercio de la India.

2002

- Limitaciones de infraestructura y estancamiento normativo, son los principales obstáculos que entorpecen el comercio y desalientan las inversiones.
- La baja de aranceles, producto de la integración económica, reduce los ingresos fiscales.

Preocupaciones

1998

- La India está preocupada por la lentitud con que se eliminan las restricciones en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.
- En relación a la Agricultura le preocupa la persistencia de las subvenciones a la agricultura en los países industrializados.

- Dentro de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), existen normativas que requieren que la India otorgue mayor protección a las patentes del sector farmacéutico. Se teme que ello resulte costoso para el país, especialmente porque supondrá el pago de derechos de patente elevados, mayores costos administrativos y quizás un control monopólico, que puede tener efectos adversos en el acceso de la India a la tecnología.
- Dentro de la legislación nacional se ha debatido largamente la armonización de la legislación relativa a los ADPIC y las obligaciones contraídas por la India en el marco del Convenio sobre la Diversidad Biológica.

2002

- Necesidad de reformas continuas para aumentar el crecimiento económico y reducir la pobreza.
- La situación fiscal no sólo ahuyenta las inversiones privadas sino que también limita los esfuerzos del gobierno para invertir en infraestructura.
- Las preocupaciones en agricultura, sector textil y propiedad intelectual, siguen vigentes.

Novedades y cambios del exámen de 1998 al exámen de 2002

- Supresión de todas las restricciones a la importación mantenidas por motivos de balanza de pagos.
- Aumento del porcentaje de líneas arancelarias consolidadas del 67% al 72%.
- Reformas tendientes a tratar de resolver el problema de las subvenciones cruzadas de las tarifas mediante el establecimiento de órganos de reglamentación y la reforma de las juntas de energía eléctrica de los Estados.
- Se han adoptado medidas destinadas a liberalizar la economía y a reducir la excesiva reglamentación.
- Se ha reducido el número de exportaciones sujetas a restricciones.
- En la mayoría de los sectores está permitida la inyección de IED excepto en agricultura, prensa escrita y transporte ferroviario.
- Avances en la apertura del sector telecomunicaciones a la competencia internacional.
- Promoción de exportaciones mediante la eliminación de procedimientos superfluos, aumento de la transparencia basado en la simplificación de los trámites que afectan al sector exportador.

CUADRO XII - CUADRO COMPARATIVO DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES 1998-2002

	1998	2002
Régimen Arancelario	Alto promedio arancelario de un 35,3% Tipo máximo 45%	Simplificación del régimen arancelario, con bajas de los aranceles a ciertos sectores
Promedio simple productos agrícolas	33,8%	41,7% ²
Promedio simple productos no agrícolas	35,6%	30,8%
Medidas no arancelarias	Requerimiento de licencias de Importación Canalización (ciertos productos están bajo el control de monopolios del estado tanto para importaciones como para exportaciones) ³ Arancelización ³ de las medidas no arancelarias	Eliminación de restricciones cuantitativas para / por motivos de balanza de pagos (2001) Se mantiene la obtención de licencias de importación por motivos ambientales, de seguridad y estratégicos
Subvenciones explícitas	14,5% PBI	1,2% PBI
IED	Agilización del proceso de aprobación de IED. Incremento del número de sectores en los que se autoriza automáticamente la participación extranjera en el capital social, además de la elevación del límite de participación en las mismas. Representan el 0,7% del PBI	Liberalización exceptuando agricultura, prensa escrita y ferrocarriles Representan el 1,1% del PBI
Propiedad Intelectual	Enmiendas en 1994 a la Ley de Derecho de Autor en conformidad con el Acuerdo sobre las ADPIC. Período de transición para cumplir con sus obligaciones hasta 2005.	Modificación en los derechos de propiedad intelectual
Balanza por cuenta corriente	Déficit del 1,7% (1995/1996)	Déficit de 0,5% (2000/2001)
Agricultura⁴	27% del PBI 20% en exportaciones	24,2% del PBI 14% en exportaciones
Manufacturas Textiles	74% del PBI 25,7% de las manufacturas	76% del PBI 27% de las manufacturas aprox. el 30% de las exportaciones
Servicios (telecomunicaciones, transporte marítimo, carreteras, puertos y transporte aéreo)	40% PBI 25% del empleo 30% beneficios exportaciones	48,5% del PBI

2. Luego de la eliminación de las restricciones cuantitativas, el promedio aumentó.

3. Se entiende por arancelización a la transformación de medidas no arancelarias en equivalentes arancelarios, que luego son pasibles de reducciones.

4. Incluidas pesca, silvicultura y la explotación maderera.

	1998	2002
Acuerdos Comerciales		
Multilaterales	<ul style="list-style-type: none"> • Parte contratante del GATT • Miembro fundador de la OMC (1995) • Observador en los Acuerdos sobre Contratación Pública y Comercio de Aeronaves Civiles • AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) consolidó 33 actividades • Miembro del FMI, Banco Mundial y Banco Asiático de Desarrollo 	<p>Preocupación sobre Textiles, Acuerdo de Agricultura y desigualdades en ciertos acuerdos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interés en la liberalización del movimiento de profesionales
Regionales	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo de Bangkok⁵ (1975) • Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional (SAARC) (08/12/1985) • Acuerdo de Comercio Preferencial del Asia Meridional (SAPTA) entrada en vigor en 1995 • Asociación de Cooperación Regional del Océano Índico (1997) • BISTEC (1997) • Asociación de Países de la Cuenca del Océano Índico para la Cooperación Regional (1997) 	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo Marco en Cooperación Económica con el ASEAN (10/2003) • South Asian Free Trade Area (SAFTA) (01/2004) • BIMST-EC (02/2004)
Bilaterales	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo Comercial con Bangladesh (1980)⁶ • Acuerdo Comercial con Myanmar (1980) • Acuerdo de libre comercio con Sri Lanka (28/12/1998) • Preferencias arancelarias del Commonwealth para con Mauricio, Tonga y el archipiélago de las Seychelles • Acceso preferencial para Bhután y Nepal 	<ul style="list-style-type: none"> • Renovación del Acuerdo con Bangladesh • 01/03/2000 entrada en vigor del Acuerdo con Sri Lanka • Renegociación del acuerdo con Nepal el 06/03/2002

5. Prevé la liberalización de aranceles y la eliminación de los obstáculos no arancelarios entre sus miembros.

6. Trato preferencial que la India concede a países menos adelantados en aplicación del Acuerdo de Comercio Preferencial entre los países miembros de la Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional (ACPAM).

Medio Ambiente

El enfoque dado por la India en 1998 al problema de la relación entre comercio y medio ambiente se basa en los criterios siguientes:

- Los trabajos ya realizados en el GATT deben servir de punto de partida.
- Las normas internacionales no deben crear obstáculos innecesarios o injustificables al comercio internacional.

- Debe reconocerse con toda claridad que las normas medioambientales difieren de un país a otro y que la solución reside en el reconocimiento mutuo de normas relacionadas con los productos y no en su armonización.
- Cuando las leyes nacionales o internacionales obligan a utilizar sustancias o procesos patentados con fines ecológicos, los propietarios de los derechos de patente estarán obligados a vender las tecnologías o productos en las condiciones más justas y favorables.

Si observamos el cuadro, podremos observar como la India se fue insertando en el ámbito regional, iniciando esta tradición con el acuerdo de preferencias arancelarias de Bangkok en 1975, y evolucionando a través de distintos compromisos como SAARC en 1985 y el SAPTA en 1995 hacia un área de libre comercio como lo es el SAPTA (2004). Asimismo, en Febrero, se firmó un acuerdo marco para facilitar negociaciones apuntando a establecer un Acuerdo de Libre Comercio en BIMST-EC en bienes, servicios e inversiones y reforzar la cooperación económica. Las negociaciones serán llevadas a cabo para eliminar progresivamente los aranceles, barreras no arancelarias en prácticamente todos los bienes y liberalizar los servicios y el régimen de inversiones.

También podemos apreciar cómo la balanza por cuenta corriente evolucionó a lo largo de ambos exámenes de las políticas comerciales, reduciendo el déficit de la misma a un 0,5% en el 2000/2001.

Luego del acuerdo entre Estados Unidos y la India por el cual éste último debió eliminar sus restricciones cuantitativas por motivos de balanza de pagos podemos observar como evolucionó su PBI. La agricultura perdió peso en el PBI y en las exportaciones, mientras que el sector servicios aumentó considerablemente dentro del PBI. Esto se puede identificar con una transferencia de recursos de un sector a otro, ya que al haberse eliminado las restricciones cuantitativas, se logra acceder a productos y precios internacionales, permitiendo una asignación más eficiente de recursos. Las manufacturas en tanto mostraron un leve aumento, siendo el sector textil el más importante dentro de las mismas.

3.1.3. ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO. EVOLUCIÓN. PARTICIPACIÓN DE INDIA Y SU IMPACTO

DAVID GROISMAN

El marco normativo del comercio de textiles y vestimenta

El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) y todas las restricciones aplicadas al amparo de dicho Acuerdo expiraron el 1º de enero de 2005. La terminación del período de transición de 10 años para la aplicación del ATV significa que el comercio de productos textiles y de vestido ya no está supeditado a la aplicación de contingentes en un régimen especial, distinto de las reglas normales de la OMC/GATT, sino que se rige por las normas y disciplinas generales incorporadas en el sistema multilateral de comercio.

Antecedentes

Tradicionalmente, el mercado mundial de textiles y vestimenta ha estado sujeto a fuertes niveles de protección. En los años 30, la recesión económica unida a la creciente penetración de importaciones de textiles de algodón desde Japón condujo a la imposición de altas tarifas y de restricciones voluntarias a las exportaciones.

En la década de los sesenta, impulsados por Estados Unidos, se firmaron los acuerdos de “corto” y “largo plazo” sobre textiles de algodón en los que se imponen restricciones cuantitativas sobre el crecimiento de las importaciones de textiles de algodón en los países desarrollados colocando una alta proporción de las exportaciones de los países en desarrollo bajo este régimen. A pesar de eso, en ese período algunos países en desarrollo expandieron sus exportaciones. El desarrollo de textiles de fibras sintéticas y artificiales generó un espacio para dicho crecimiento aprovechando que las restricciones de los países desarrollados se orientaban hacia productos de algodón. La reacción de Estados Unidos fue impulsar el Acuerdo Multifibras (AMF) que entró en vigor el 1º de enero de 1974. Por este acuerdo, se extendió a otras fibras el alcance de las restricciones sobre el sector. Desde 1974 a la finalización de la Ronda Uruguay del GATT en 1995, el comercio mundial de textiles y vestimenta estuvo gobernado por dicho acuerdo.

Acuerdo Multifibras (AMF) 1974-1994

Hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, los contingentes de productos textiles y de vestido se negociaban bilateralmente y se regían por las normas del Acuerdo Multifibras (AMF). Este Acuerdo preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, un perjuicio grave a la rama de producción del país importador. El Acuerdo Multifibras constituía una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular, del principio de no discriminación. El 1º de enero de 1995 fue reemplazado por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, que establece un proceso de transición para la supresión definitiva de los contingentes.

Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido 1995-2004 (ATV)

El ATV es un instrumento transitorio, que se basa en los siguientes elementos fundamentales: a) los productos comprendidos, que abarcan principalmente los hilados, los tejidos, los artículos textiles confeccionados y las prendas de vestir; b) un programa de integración progresiva de los textiles y el vestido en las normas del GATT de 1994; c) un proceso de liberalización para incrementar progresivamente los contingentes existentes (hasta que se supriman), aumentando, en cada etapa, los coeficientes de crecimiento anuales; d) un mecanismo de salvaguardia de transición aplicable, durante el período de transición, en los casos de perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave a la rama de producción nacional; e) el establecimiento de un Órgano de Supervisión de los Textiles (“OST”) encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo y de garantizar el estricto cumplimiento de las normas; y f) otras disposiciones, como las normas sobre la elusión de contingentes, la administración de las restricciones, el trato de las restricciones aplicadas fuera del AMF y los demás compromisos contraídos de conformidad con los Acuerdos y procedimientos de la OMC que afectan a ese sector.

Los **productos comprendidos**, que figuran en el Anexo del ATV, abarcan todos los productos que estaban sujetos a contingentes AMF o del tipo AMF al menos en un país importador.

El **proceso de integración** se establece en el artículo 2 del ATV y prevé la manera en que los Miembros integrarán los productos enumerados en el Anexo en las normas del GATT de 1994 a lo largo del período de 10 años. Este proceso se llevará a cabo progresivamente, en tres etapas (3 años, 4 años, 3 años), hasta la integración por cada Miembro de todos los productos al final del período de 10 años.

Los cuatro Miembros de la OMC que seguían aplicando restricciones a la importación en el marco del antiguo AMF (el Canadá, la CE, los Estados Unidos y Noruega) tenían que llevar a cabo este proceso de integración y notificar al OST la primera etapa de su programa a más tardar el 1º de octubre de 1994. Los demás Miembros de la OMC debían, en primer lugar, notificar al OST si deseaban reservarse el derecho de aplicar el mecanismo de salvaguardia de transición previsto en el ATV (párrafo 1 del artículo 6) y, en caso afirmativo, facilitar sus listas de integración para la primera fase. Cincuenta y cinco Miembros decidieron reservarse este derecho, y la mayoría de ellos facilitaron listas de productos que habían de integrarse. Nueve Miembros (Australia, Brunei Darussalam, Chile, Cuba, Hong Kong, Islandia, Macao, Nueva Zelandia y Singapur) decidieron renunciar a ese derecho. Se supone que han integrado el 100 por ciento de los productos desde el principio.

Simultáneamente al proceso de integración, existe un **programa de liberalización de las restricciones existentes**, cuyo objeto es ampliar los contingentes bilaterales heredados del antiguo AMF el 1º de enero de 1995 (párrafo 1 del artículo 2), hasta que los productos se integren en el GATT y dejen de existir los contingentes. Una vez traspasados al ATV el 1º de enero de 1995, estos antiguos contingentes establecidos en el marco del AMF constituyeron el punto de partida de un proceso de liberalización automática previsto en los párrafos 12 a 16 del artículo 2.

Los antiguos coeficientes de crecimiento del AMF aplicables a cada uno de estos contingentes se aumentaron el 1º de enero de 1995 en un 16% para la primera etapa del Acuerdo, y el nuevo coeficiente de crecimiento se aplica cada año. El coeficiente de crecimiento de la primera etapa se incrementó en un 25% para la segunda etapa, a partir del 1º de enero de 1998, y se incrementó en un 27% adicional para la última etapa, a partir del 1º de enero de 2002. Como ejemplo de este proceso un coeficiente de crecimiento del 6% en el marco del AMF en 1994 pasó a ser del 6,9% en el marco del ATV y se aplicó cada año de 1995 a 1997; luego se incrementó al 8,7% para cada año comprendido entre 1998 y 2001, y se incrementará al 11,05% para los años 2002, 2003 y 2004. En el caso de los pequeños abastecedores (según la definición del párrafo 18 del artículo 2) se han de avanzar una etapa los coeficientes de crecimiento (16%, 25%, 27%). Los contingentes se eliminarán cuando los productos de que se trate se integren en el GATT en alguna de las etapas o al final del período de transición, es decir, el 1º de enero de 2005.

Los Miembros que mantienen restricciones que no pueden justificarse en virtud de una disposición del GATT deben ponerlas en conformidad con las normas del GATT o suprimirlas gradualmente a lo largo del período de transición de 10 años, con arreglo a un programa que han de presentar al Órgano de Supervisión de los Textiles.

Uno de los elementos fundamentales del ATV es la disposición del artículo 6 relativa a un **mecanismo de salvaguardia específico de transición** cuyo objeto es proteger a los Miembros, durante el período de transición, de los aumentos perjudiciales de las importaciones

de productos que aún no han sido integrados en el GATT y que todavía no están sujetos a contingentes. Esta cláusula se basa en dos elementos -en primer lugar, el Miembro importador debe demostrar que las importaciones totales de un determinado producto causan o amenazan realmente causar un perjuicio grave a la rama de producción nacional y, en segundo lugar, debe determinar a qué Miembro o Miembros debe atribuirse el perjuicio grave-.

El Órgano de Supervisión de los Textiles (OST) se ha establecido para supervisar la aplicación del ATV y examinar todas las medidas adoptadas en el marco del mismo y la conformidad con él de tales medidas. Se trata de un órgano permanente, cuasijudicial, que consta de un Presidente y 10 miembros, que actúan a título personal y toman todas las decisiones por consenso. Los 10 miembros son nombrados por gobiernos Miembros de la OMC según una agrupación convenida de los Miembros de la OMC por unidades electorales, dentro de las cuales pueda haber rotación. Estas características hacen del OST una institución única en el marco de la OMC.

Algunas implicancias producidas por la finalización del Acuerdo sobre textiles y vestimenta (ATV, 1995-2004)

Por más de 30 años, las exportaciones de textiles e indumentaria entre los países desarrollados y en vías de desarrollo, han estado amarradas a cuotas. Protegidos de la competencia por estas cuotas, muchos de los más pobres y pequeños países en vías de desarrollo, han construido importantes sectores exportadores, produciendo ingresos por el comercio con el exterior y creando un substancial número de empleos en sectores en los cuales, ellos no hubieran tenido otra forma de ser competitivos.

Si bien los países en desarrollo exportadores podrían recibir beneficios de la eliminación del sistema de cuotas en textiles e indumentaria ocurridas en el 2005, estos beneficios se verán reflejados en las manos de pocos y grandes países, que producen con costos muy bajos, tales como India, Pakistán y China. Contrariamente, muchos pequeños países en desarrollo enfrentan la perspectiva de reducir dramáticamente sus exportaciones.

Dos hechos claves surgen del análisis de la eliminación de cuotas de Estados Unidos, uno de los países que más textiles importa. Primero, la actual liberalización de las cuotas en textiles e indumentaria ha producido cambios muy rápidos en los mercados, principalmente a expensas de México y otros países en desarrollo. Segundo, algunos países y regiones están expuestos a un alto riesgo de perder mercados en el nuevo ambiente de libre comercio para textiles e indumentaria. Entre los suplidores para el mercado estadounidense, México, los países de la cuenca del Caribe y la región africana del Sub Sahara, que se benefician de programas de acceso preferencial como la iniciativa de la Cuenca del Caribe, el NAFTA y el Acta de crecimiento y oportunidades para África, están particularmente en un alto riesgo.

Los acuerdos preferenciales

Los acuerdos de comercio preferencial han proliferado en los últimos años. En tanto que los productores buscan lugares para bajar sus costos de producción y que les ofrezcan, además, un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, estos acuerdos de comercio preferencial,

han animado el desarrollo de operaciones de ensamblaje de indumentaria en varios países en desarrollo. Sin el sistema de cuotas, sin embargo, estos acuerdos se vuelven menos importantes para los productores que se encuentran decidiendo donde colocar sus operaciones de ensamblaje.

Los países que mantienen acuerdos de comercio preferencial con un país desarrollado, han disfrutado de mayores flujos de capital, tecnología y conocimiento gerencial, que los países sin esos acuerdos. Al eliminarse las cuotas, los acuerdos comerciales tienen siempre la ventaja de la reducción de tarifas, pero estos beneficios parecen estar lejos de tener la importancia de los beneficios que generaban las cuotas.

Enfrentados con estos grandes cambios en las condiciones del mercado global, los países que dependen de la exportación de textiles e indumentaria, deberían seriamente valorar su capacidad de competir con los costos bajos de los productores de los países asiáticos y de sus alrededores, así como, desarrollar estrategias para ajustarse. Aunque parezca que los productores tienen la capacidad de mantenerse comercialmente viables en este nuevo ambiente, necesitarán trabajar duro para mejorar su competitividad. Estas actividades deben buscar optimizar todos los otros factores que contribuyen a mejorar la capacidad de los productores para ofrecer precios y bienes que respondan a las demandas del mercado. Los factores a ser considerados para alinearse con los estándares mundiales son: tarifas y políticas comerciales que afecten las importaciones de materias primas y telas; incentivos a la inversión; eficiencia y transparencia en procesos aduanales; disponibilidad y costos de transporte, comunicaciones, energía, agua y otras infraestructuras físicas, leyes laborales, tasas de impuestos, salarios y productividad. Los países necesitarán también:

- Asegurar que sus prácticas laborales estén conformes a los estándares internacionales.
- Evitar presiones para subsidiar las operaciones de textiles e indumentaria para mantener los precios competitivos con bajos costos de producción.
- Animar la diversificación industrial para reducir la dependencia de las industrias de textiles e indumentaria al alimentar otras oportunidades de crear empleos para trabajadores urbanos, y
- Desarrollar programas de entrenamiento y redes sociales de apoyo para los trabajadores que sean desplazados.

El comercio de textiles e indumentaria y la protección de mercados poco eficientes

Muchos países en vías de desarrollo han confiado en los textiles y la indumentaria para generar ingreso nacional y crear trabajos. Para al menos una docena de países en vías de desarrollo, este sector aporta más del 25% de exportaciones de manufactura y más del 60% en países tales como Bangladesh, Honduras, Pakistán, Nepal y Sri Lanka.

Los sectores de textiles e indumentaria son los más grandes generadores de empleo no calificado en la manufactura. Industrias ligeras y medianas como estas, son esenciales para quebrar

el ciclo de la pobreza en los países en desarrollo. Ellos ofrecen a la mano de obra no calificada el primer paso de salida del sector informal, el cual está caracterizado por el subempleo, bajos niveles de escolaridad, salarios de subsistencia, discriminación y abusos laborales. Más aún, estos trabajos crean oportunidades para segmentos de la población -mujeres y niños- que a menudo tienen pocas opciones. Aún en países donde existen fuentes alternativas de ganancia del capital externo tales como el turismo, exportación de petróleo, o repatriación de dineros de trabajadores emigrantes, la manufactura ligera de exportación es considerada crucial para la generación de empleo para mano de obra no calificada, lo cual contribuye a la estabilidad política y económica (Jessen y Rodríguez, 1999).

La existencia de cuotas en el mercado de textiles e indumentaria en el pasado medio siglo ha protegido a estos sectores de la competencia y les ha garantizado unas exportaciones relativamente predecibles, asegurando porcentajes de participación en el mercado.

Las cuotas también han permitido a muchos países pequeños, participar en el comercio internacional, brindándoles beneficios económicos y sociales tales como inversión extranjera directa, infraestructura de comunicaciones, transporte y construcción, empleo y recepción de divisas. Se estima que un empleo directo en textiles e indumentaria genera al menos dos empleos indirectos en servicios y en otras empresas proveedoras (Comisión de Comercio de los EUA 2001). El porcentaje de países en vías de desarrollo -tales como Nepal, Sri Lanka, Honduras, Marruecos, Túnez, entre otros- que han desarrollado mercados nacionales podrían haber sido mucho menores si las cuotas no hubieran restringido las exportaciones de productores eficientes como China, Corea, Indonesia e India.

El sistema de cuotas difícilmente ha animado o inducido una productividad más elevada o costos más bajos. Más bien, eso ha perpetuado algunos problemas laborales, ya que ha protegido a los países de la pérdida de participación en el mercado y de sus ganancias. En algunos países en desarrollo, esto ha permitido un crecimiento artificial de empresas ineficientes que operan por debajo de los estándares internacionales de productividad y costos, por ejemplo, empleando más trabajadores de los que realmente necesitaba. Más importante aún, les ha quitado a los empresarios su motivación para invertir en equipos más eficientes, en educación y entrenamiento de los trabajadores o para impulsarlos a buscar actividades más productivas en otros sectores.

Pocos proveedores de textiles (hilos, telas) estaban limitados por cuotas. Por el contrario, el mercado de indumentaria sí mantenía limitaciones significativas. Es en este sector donde los impactos de la remoción de cuotas serán más significativos. El grado en el que las cuotas restringían a los exportadores varía según la región. Por ejemplo, las importaciones estadounidenses de bienes producidos en México bajo el NAFTA o de productos provenientes de la región del Sub Sahara bajo el programa AGOA, prácticamente no tenían restricciones de cuotas. De igual forma, menos del 15% de las exportaciones de los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), estaban limitadas por cuotas. En contraste, más de la mitad de las exportaciones de los productos asiáticos, indios y chinos en particular, sí estaban restringidos por las cuotas.

Exportadores que no estaban significativamente limitados, tales como los países beneficiarios de acuerdos de comercio preferencial, tenían una ventaja sobre los exportadores con cuotas que los restringían. Varios estudios estiman que el equivalente en tarifas para las cuotas a productores chinos y asiáticos, -es decir, el nivel que los impuestos deberían tener para causar el

mismo impacto que la restricción que existían de cuotas-, es del 40% o más. (Kathurina, Marín a Bharwaj 2001; USITC 1999). Sin embargo estas ventajas fueron desapareciendo, conforme las cuotas se eliminaron.

La ventaja competitiva de China, el competidor más importante de la India

China no era miembro de la OMC cuando ésta se creó en 1995, como sucesora del Acuerdo sobre Tarifas y Aranceles (GATT). Consecuentemente, no disfrutaba de los beneficios del ATV y de la eliminación de cuotas. Pero, en diciembre del 2001 China se convirtió en un miembro de la OMC y se le garantizaron los beneficios del ATV, incluyendo la eliminación del sistema de cuotas en textiles e indumentaria. Los exportadores de los países en desarrollo ya están sintiendo los efectos del acceso de China a la OMC con el traslado de varios miles de puestos de empleo a China, un proceso que parece va a incrementarse en los próximos años.

El USITC señala como relevantes los siguientes aspectos en la evaluación del enorme potencial de China para dominar la importación de indumentaria que realizan los países más desarrollados:

- China exporta cerca de la mitad de su producción de indumentaria, pero, solamente un tercio de estas exportaciones llega a los países de la Unión Europea y a Estados Unidos, los cuales representan los mayores mercados para estos productos;
- China es el país con la mayor capacidad instalada para la producción de algodón, fibras sintéticas y seda;
- Más de la mitad de las exportaciones chinas son hechas de telas importadas de alta calidad, principalmente de Corea del Sur, Taiwán y Japón; y
- Las industrias de textiles e indumentaria en China se benefician de una amplia habilidad gerencial, financiera y de marketing de sus inversores externos (USITDC 1999).
- Bajos salarios por hora más una gran capacidad de producir con costos muy reducidos, con base en sus salarios por hora, China resulta ser uno de los productores con los precios más bajos. Los salarios a menudo son solamente un cuarto de los que son pagados por otros países en desarrollo. Aunque el costo del salario no es lo más determinante en la competitividad de la industria de la indumentaria, China está bien situado también por otros factores que contribuyen a la competitividad global, tales como productividad, habilidades gerenciales y tecnología, bajos costos laborales (no salariales) tales como tiempos extraordinarios, turnos, transportes, costos de materiales, gerencia de inventarios y, por supuesto, calidad del producto.

Localización de inversiones

Al ser eliminado el sistema de cuotas, los acuerdos de comercio preferencial pasan a ser menos importantes para los productores que están decidiendo donde colocar sus operaciones de ensamble. Estos acuerdos tendrán siempre los beneficios de las tarifas reducidas, pero esto es mucho menos importante que las cuotas. Los impuestos de los bienes de textiles e indumentaria, cuando se les compara con otros bienes manufacturados, no son tan limitantes como las cuotas.

En este caso, los productores con acceso preferencial tendrán un margen de ventaja muy pequeño, en comparación con los productores que no tienen estas preferencias. Un margen, que puede ser menor que la ventaja de los bajos costos de producción, de la que disfrutaban los grandes productores asiáticos. Los países que han desarrollado un considerable sector de operaciones de ensamblaje, ligado a los acuerdos preferenciales en Estados Unidos y la Unión Europea, podrían perder buena parte de su capacidad de producción de esos bienes, en tanto que los productores se irán en busca de lugares que les ofrezcan menores costos y otras ventajas.

En el ambiente de la post cuota, muchos fabricantes descubrirán que seguir usando telas e hilos de altos costos no tiene sentido ya que los beneficios de las tarifas preferenciales, no compensan los altos costos de producción. Ellos podrían optar por desestimar los acuerdos preferenciales con tal de tener al alcance una mayor variedad de telas e hilos de terceros países.

En suma, los acuerdos de comercio preferencial no son un sustituto a la profunda revisión que los países deben hacer acerca de sus ventajas competitivas, particularmente si éste depende de la exportación de textiles e indumentaria.

Conclusiones

Pese a las distorsiones ocasionadas por las cuotas y otras restricciones, el comercio internacional de textiles e indumentaria se ha mantenido estable por los últimos 30 años. Pero los acontecimientos que se están viviendo traerán cambios excepcionalmente rápidos en la industria de la indumentaria, donde los productores están listos para empacar sus equipos y moverse a través de las fronteras hacia los países más competitivos como China o India.

La industria de textiles, por el contrario, está lejos de moverse. Sin embargo, hay una tremenda capacidad ociosa asociada con maquinaria obsoleta en varios países. Los productores con esta maquinaria intentarán vender tanto como puedan antes de retirar su equipo, forzando los precios a niveles insostenibles. Otros, probablemente estén pensando en salir del negocio de textiles e indumentaria. Tomará varios años estabilizar a la industria de textiles e indumentaria. El potencial de las medidas remediales y de los acuerdos preferenciales añade un componente volátil a estos cambios, haciendo muy difícil de prevenir lo que pasará. Aún la mejor de las planificaciones estará bajo un alto grado de incertidumbre.

No hay una solución mágica a todos los problemas que se les avecinan a los países en desarrollo, involucrados en textiles e indumentaria. Algunos países buscarán apuntalar la capacidad de sus industrias con algunas de las siguientes medidas:

- Creando zonas francas que reduzcan el costo de usar componentes importados baratos y de alta calidad;
- Bajando impuestos, entre ellos los de materias primas;
- Mejorando la productividad del trabajo, a través de entrenamiento a los trabajadores; y
- Mejorando la infraestructura física, electricidad, transporte y agua; etc.

Muchos países menos competitivos también necesitarán enfocar sus estrategias en la diversificación hacia otras actividades en las que sean más competitivos. Cada enfoque puede ayudar a enfrentar los impactos de los cambios en el ambiente global para textiles e indumentaria. Los países que no consideren estos enfoques, no estarán preparados para los ajustes que se verán obligados a hacer.

Algunas estimaciones del impacto económico

China podría tener el 50 por ciento del mercado de ropa de Estados Unidos y México solo contaría con 3 por ciento a partir de la eliminación de las cuotas de importación del comercio textil en el mundo, según un estudio difundido por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Desde el 1º de enero de 2005 se eliminaron los esquemas de cuotas de importación para el sector textil bajo el cual muchos países en desarrollo comercializaban hacia los países industrializados.

Este proceso resulta en mayores oportunidades para países como China e India, que son las economías mejor posicionadas por el bajo costo de su mano de obra en el sector. En el escenario pesimista para México, la participación de China en la importaciones de ropa que realiza Estados Unidos pasarán de 16% a 50%; India pasará de 4% a 15%; y México perderá porque su participación se reducirá del 10% actual al 3%.

El comercio textil quedó sujeto, desde principios de 2005 a las normas del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio a desde ese momento. Según señala el estudio “The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textile and Clothing”. la cercanía con Estados Unidos y algunas otras ventajas, podrían aminorar el daño para México y otras economías de Europa del Este y Africa. Sin embargo, el escenario pronosticado también supone que los bajos costos de producción de China e India se mantendrán y esos países contarán con la capacidad instalada en sus plantas productivas para ganar ese mercado a los otros países como México. “Sin embargo, no hay duda de que China y la India aumentarán sustancialmente su participación en el mercado de textiles y ropa, después de la eliminación del acuerdo en el sector”, concluye.

El documento añade que los cambios llegan en un momento en que algunos países ya han perdido parte del mercado. “En América Latina, México y República Dominicana perdieron participación en el mercado de ropa de Estados Unidos respecto al 2002, así como Turquía, Africa del Norte y Europa del Este en la Unión Europea”. Los bajos costos de la mano de obra calificada en la industria del vestido de China e India juegan un papel vital en estos cambios.

Según el estudio, en China el costo laboral de esta categoría representa 18.2% del producto total de la industria del vestido, mientras que en países importadores como Canadá y Estados Unidos llega a 25.9% y 21%.

3.2. INDIA ANTE EL ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (OSD) DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

DIEGO CAMPOS.

Desde su incorporación a la OMC, en el año 1995, la India ha participado activamente ante el OSD, no solo como demandado sino como reclamante.

En los primeros años de su incorporación, India fue inmediatamente demandada por las Comunidades Europeas y Estados Unidos en temas referentes a Protección de la Propiedad Intelectual (ADPIC) en productos farmacéuticos y químicos para la agricultura, como así también, en temas de productos textiles, donde se sumaron países como Nueva Zelanda, Australia, Canadá y Suiza, llegándose a Acuerdos con los distintos países. Las Comunidades Europeas fueron su principal demandante en temas de acceso a su mercado por la Política Comercial implementada por la India, sobre todo en el tema de inversiones del sector automotriz, donde nuevamente llega a un Acuerdo con las CE. Las últimas demandas hacia la India se debe a la aplicación de medidas antidumping contra sus países limítrofes -Bangladesh y Territorio Aduanero de Taiwán-.

India ha participado activamente como “demandante” ante el OSD, haciendo un uso efectivo de dicho instrumento demandado principalmente a los Estados Unidos y a las Comunidades Europeas, luego a Australia, Brasil, Polonia, Turquía y Argentina.

Los principales temas han sido la defensa ante medidas antidumping impuestas a sus productos -productos farmacéuticos, chapas de acero-, modificaciones de subvenciones para productos sensibles para India -Azúcar, Algodón Americano-, protección de indicaciones geográficas de productos alimenticios y sobre todo medidas referentes a textiles. En muchos casos ha llegado a acuerdos satisfactorios para su economía.

A continuación se detallan las intervenciones de la India en el OSD:

**CUADRO XIII - ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO
ORGANO DE SOLUCION DE DIFERENCIAS
India (Demandado)**

Año Inicio	Partes	Título	Acuerdo	Objetivos	Estado de Situación
1996	-Comunidades Europeas -Estados Unidos	Protección mediante Patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la Agricultura	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)	Que India regule y proteja mediante Patente a los distintos productos farmacéuticos y productos químicos para la agricultura	Las C.E. y EE.UU. solicitan se celebren consultas. Se conforma un grupo especial y el 22.09.98 el OSD adoptó las recomendaciones del Grupo Especial para la India. Asimismo las medidas adoptadas no conformaron a EE.UU. y en 1999 solicita nuevas consultas a las que se vuelve a sumar la Comunidad Europea
1997	-Estados Unidos -Comunidades Europeas, Nueva Zelandia, Australia, Canada, Suiza	Restricciones cuantitativas a la importación de productos agrícolas, textiles e industriales	Art. XI y XVIII del GATT. Acuerdo sobre Agricultura. Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de licencias de importación	Corregir las restricciones cuantitativas notificadas por la India (2700 líneas arancelarias), que eran incompatibles con las obligaciones que impone el GATT	Se celebran consultas, se llega a un Acuerdo con las distintas partes, salvo Estados Unidos que continua el procedimiento (grupo especial y organo de apelación) y en el año 2000 se llega a un acuerdo con los Estados Unidos
1998	-Comunidades Europeas	Medidas que afectan a las exportaciones de determinadas mercancías	Art. XI del GATT	Acceso al mercado de productos de todo tipo de cueros y pieles en bruto, a través de la aprobación de las licencias de exportación	La C.E. solicita celebración de consultas, y en el año 2000 solicita la conformación del Grupo Especial
1998	-Comunidades Europeas	Medidas que afectan derechos de Aduana	Art. II y III del GATT	Reducir el valor global de los aranceles (debido a la resultante de la adición de diferentes derechos) que exceden los tipos consolidados en la OMC	La C.E. solicita celebración de consultas
1998	-Comunidades Europeas -Estados Unidos	Medidas que afectan al comercio y las inversiones en el sector de los vehículos automóviles	Art. III y XI del GATT Art. 21 Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)	Revisión, por parte de la India de sus Políticas de Importación y Exportación y Clasificación de dichos según el Sistema Armonizado que afectan al Sector Automotriz	La C.E. y EE.UU. solicitan se celebren consultas. Se conforma el grupo especial, realiza su informe, la India recurre al Organo de Apelación pero finalmente desiste, llegando en fecha 24.07.02 a un acuerdo con la C.E. y EE.UU.

Año Inicio	Partes	Título	Acuerdo	Objetivos	Estado de Situación
1998	-Comunidades Europeas	Restricciones a la importación	Art. III, X, XI, XIII y XVII del GATT Acuerdo sobre Agricultura. Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de licencias de importación	Eliminar las restricciones a las importaciones por la aplicación de la Política de exportación e importación 1997 - 2002	La C.E. solicita la celebración de consultas
2003	-Comunidades Europeas	Restricciones a la importación mantenidas en virtud de la política de exportación e importación 2002/2007	Art. III, X y XI del GATT Acuerdo sobre Agricultura. Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de licencias de Importación Acuerdo sobre la Aplicación de medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio	Eliminar las restricciones a las importaciones por la aplicación de la Política de exportación e importación 2002-2007	La C.E. solicita la celebración de consultas
2003	-Comunidades Europeas	Medidas antidumping sobre las importaciones de determinados productos procedentes de las Comunidades Europeas	Art. XXII del GATT. Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VI del GATT (Acuerdo Antidumping)	La C.E. entiende que la investigación y las formulaciones realizadas por la India, se realizaron en violación a las obligaciones que impone el GATT	La C.E. solicita la celebración de consultas
2004	-Bangladesh	Medida antidumping sobre las baterías procedentes de Bangladesh	Art. XXII del GATT. Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VI del GATT (Acuerdo Antidumping)	Bangladesh entiende que los derechos antidumping y los aspectos de la investigación realizados por la India son contrarios a lo dispuesto por el GATT	Bangladesh solicita la celebración de consultas
2004	-Territorio Aduanero distinto de Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu	Medidas antidumping sobre determinados productos procedentes del Territorio Aduanero Distinto de Taiwan, Penghu, Kinmen y Matsu	Art. XXII del GATT. Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VI del GATT (Acuerdo Antidumping)	Taiwan entiende que los derechos antidumping y los aspectos de la investigación realizados por la India son contrarios a lo dispuesto por el GATT	Se solicita celebración de consultas con la India

3.3. ANÁLISIS DE PANELES

3.3.1. INDIA Y OTROS C/ESTADOS UNIDOS: SUBVENCIONES AL ALGODON AMERICANO (UPLAND) (WT/DS267).

OSVALDO ALBARRACÍN

La presente controversia se refiere a varias medidas estadounidenses de ayuda interna que según alega Brasil son subvenciones a la exportación. Brasil alega que las medidas son incompatibles con determinadas obligaciones de los Estados Unidos dimanantes del *Acuerdo sobre la Agricultura*, el *Acuerdo SMC* y el *GATT de 1994*.

Las medidas identificadas en la solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por Brasil son las supuestas subvenciones prohibidas y recurribles concedidas a los productores, usuarios y/o exportadores estadounidenses de algodón americano (*upland*), así como las leyes, reglamentos, instrumentos legales y modificaciones de los mismos que establecen tales subvenciones (incluidas las garantías de créditos a la exportación), donaciones y cualquier otra asistencia prestada a los productores, usuarios y exportadores estadounidenses de algodón americano (*upland*). Incluyen las medidas denominadas pagos del programa de préstamos para la comercialización (incluidos los beneficios por préstamos para la comercialización y las primas complementarias de préstamos), pagos al usuario para la comercialización (Fase 2), pagos por contratos de producción flexible, pagos de asistencia por pérdida de mercados, pagos directos, pagos anticíclicos, pagos para seguros de cosechas, pagos por semillas de algodón y programas de garantías de créditos a la exportación.

El 27 de septiembre de 2002, el Gobierno de Brasil solicitó la celebración de consultas con el Gobierno de los Estados Unidos de conformidad con el párrafo 1 del artículo 4, el párrafo 1 del artículo 7 y el artículo 30 del *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* ("*Acuerdo SMC*"), el artículo 19 del *Acuerdo sobre la Agricultura*, el artículo XXII del *GATT de 1994* y el artículo 4 del *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* ("*ESD*") con respecto a determinadas subvenciones concedidas a productores, usuarios y exportadores estadounidenses de algodón americano (*upland*), así como con respecto a las leyes, reglamentos, instrumentos legales y modificaciones de los mismos que prevén tales subvenciones.

Los Estados Unidos y el Brasil celebraron consultas los días 3, 4 y 19 de diciembre de 2002 y 17 de enero de 2003, pero no lograron resolver la diferencia.

El 19 de mayo de 2003, el Director General procedió a establecer la composición del Grupo Especial. La Argentina, Australia, Benin, Canadá, Chad, China, las Comunidades Europeas, India, Nueva Zelandia, Pakistán, Paraguay, el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (denominado en adelante el "Taipei Chino") y Venezuela se reservaron el derecho a participar como terceros en las actuaciones del Grupo Especial.

El Grupo Especial presentó su informe definitivo a las partes el 18 de junio de 2004.

El Grupo Especial resolvió que las medidas siguientes estaban comprendidas en su mandato:

- 7. las garantías de créditos a la exportación para facilitar la exportación de algodón americano (*upland*) y otros productos agropecuarios admisibles;
- 8. los pagos por contratos de producción flexible y los pagos de asistencia por pérdida de mercados;
- 9. los pagos por contratos de producción flexible, los pagos de asistencia por pérdida de mercados, los pagos directos y los pagos anticíclicos hechos a productores de algodón americano (*upland*) con respecto a superficies de base no destinadas al algodón americano (*upland*);
- 10. los pagos por semillas de algodón en virtud de la Ley Pública 106-224 y de la Ley Pública 107-25 (para la cosecha de 2000);
- 11. los pagos para almacenamiento y subvenciones de intereses que aplican el programa de préstamos para la comercialización; y
- 12. los pagos en virtud de programas y disposiciones que están comprendidos en el mandato del Grupo Especial efectuados después de la fecha de establecimiento del Grupo Especial.

7. Ver nota al final del capítulo.

8. Sin embargo, el Grupo Especial determinó que las medidas que no están comprendidas en el mandato pueden ser pertinentes como pruebas.

9. Ver nota al final del capítulo.

El Grupo Especial resolvió que las medidas siguientes no estaban comprendidas en su mandato:

- 13. los pagos por semillas de algodón en virtud de la Ley Pública 106-113 para la cosecha de 1999. Hay acuerdo en que se hicieron pagos en virtud de esta ley, pero no fueron identificados como medida en litigio ni en la solicitud de celebración de consultas ni en la solicitud de establecimiento de un grupo especial.⁸
- 14. los pagos por semillas de algodón en virtud de la Ley de Asistencia a la Agricultura de 2003 y los reglamentos de aplicación (para la cosecha de 2002). (En este caso, la Ley de Asistencia a la Agricultura de 2003 no podía de ninguna manera estar menoscabando ventajas en la fecha en que el Brasil sometió su reclamación al OSD porque esa Ley todavía no existía).⁹

Productos de que se trata

Esta diferencia se refiere principalmente a supuestas subvenciones de los Estados Unidos respecto del "algodón americano (*upland*)" (*Gossypium hirsutum*). La norma legal aplicable de los Estados Unidos lo define en los siguientes términos:

"Algodón plantado o reproducido por cepas, no producido mediante variedades puras de la especie "*Barbadense*" ni ninguno de sus híbridos ni ninguna otra variedad de algodón en que predomine una o más de tales variedades."

En lo que respecta a las alegaciones del Brasil de que las medidas de garantía de créditos a la exportación de los Estados Unidos constituyen subvenciones a la exportación con arreglo al *Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo SMC*, la diferencia se refiere al algodón americano (*upland*) y también a los demás productos agrícolas admisibles.

El algodón americano (*upland*), y los demás productos agrícolas admisibles con arreglo a los programas de garantías de créditos a la exportación en litigio, son productos abarcados por el *Acuerdo sobre la Agricultura*.

El Grupo Especial concluyó en su informe lo siguiente:

- a) el artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura no es, por naturaleza, una defensa afirmativa. El Grupo Especial aplicó respecto de la carga de la prueba la regla habitual en los procedimientos de la OMC, a menos que el texto de los acuerdos abarcados indique otra cosa. En consecuencia, en principio la carga de la prueba incumbe a la parte, sea el demandante o el demandado, que afirma una determinada reclamación o defensa. Si esa parte presenta pruebas suficientes para fundar la presunción de que su reclamación es legítima, la carga de la prueba se desplaza a la otra parte, que deberá aportar pruebas suficientes para refutar la presunción.
- b) los pagos por contratos de producción flexible, los pagos directos y las disposiciones legislativas y reglamentarias que establecen y mantienen el programa de pagos directos no satisfacen la condición establecida en el apartado a) del artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura; Aplicabilidad del artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura ¹⁰.

Se determinó que existía una distorsión del comercio con referencia a las limitaciones relativas a la flexibilidad en la plantación, es decir al tipo de producto que se podía plantar. De esta manera se prevé un incentivo monetario para que los receptores de los pagos no produzcan los cultivos prohibidos.

- c) las medidas de ayuda interna de los Estados Unidos, examinadas en la Sección VII.D del informe del Grupo Especial, otorgan ayuda a un producto básico específico por encima de la decidida durante la campaña de comercialización de 1992 y, en consecuencia, no satisfacen las condiciones establecidas en el apartado b) del artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura ¹¹, por lo cual no están exentas de medidas (actions) basadas en el párrafo 1 del artículo XVI del GATT de 1994 o los artículos 5 y 6 del Acuerdo SMC ¹².

Sólo se pudo incluir los pagos efectuados en las campañas de comercialización de 1999 a 2002 porque estos son los únicos años para los cuales las partes han presentado pruebas.

10. El apartado a) se refiere a las medidas de ayuda interna que están en plena conformidad con las disposiciones del Anexo 2 del Acuerdo sobre la Agricultura, a saber, las llamadas medidas del "compartimiento verde", que no están sometidas a compromisos de reducción.

11. El apartado b) trata de las medidas de ayuda interna que están en plena conformidad con las disposiciones del artículo 6, que se refiere a la ayuda interna sometida o no a compromisos de reducción con arreglo a los criterios estipulados en ese artículo.

12. La parte introductoria del apartado b) confirma que estas son las llamadas medidas de ayuda interna del "compartimiento ámbar", "compartimiento azul", "de minimis", y del "compartimiento del trato especial y diferenciado".

CUADRO XIV - COMPARACIÓN DE LA AYUDA DE CONFORMIDAD CON EL APARTADO B) II) DEL ARTÍCULO 13

Millones de dólares Medidas de ayuda interna de los Estados Unidos examinadas en la Sección VII.D	Campaña de comerc. de 1992	Campaña de comerc. de 1999	Campaña de comerc. de 2000	Campaña de comerc. de 2001	Campaña de comerc. de 2002
Pagos del programa de préstamos para la comercialización	866	1.761	636	2.609	897,8
Pagos al usuario para la comercialización (Fase 2)	102,7	165,8	260	144,	72,4
Primas complementarias	1.017,4	0	0	0	0
Pagos por contratos de producción flexible	0	616	574,9	473,5	436
Pagos de asistencia por pérdida de mercados	0	613	612	654	0
Pagos directos	0	0	0	0	1.309
Pagos anticíclicos	0	169,6	161,7	262,9	194,1
Pagos para seguros de cosechas	26,6				
Pagos por semillas de algodón	0	79	184,7	0	50
TOTAL	2.012,7	3.404,4	2.429,3	4.144,2	3.140,3

Fuente: cuadro N2 - párrafo 7.596- del informe WT/DS267/R del Grupo Especial.

La comparación revela que la ayuda otorgada durante el período de aplicación supera la referencia de la campaña de comercialización de 1992 en cada año sometido a examen.

d) En lo concerniente a las garantías de créditos a la exportación de los Estados Unidos en el marco de los programas de garantías de créditos a la exportación GSM 102, GSM 103 y SCGP:

- con respecto a las exportaciones de algodón americano (*upland*) y otros productos agropecuarios no consignados en la Lista que son objeto de ayuda en el marco de los programas, y con respecto a un producto consignado en la Lista (arroz):
 - Las garantías de créditos a la exportación de los Estados Unidos en el marco de los programas de garantías de créditos a la exportación GSM 102, GSM 103 y SCGP son subvenciones a la exportación aplicadas de forma que constituyen una elusión de los compromisos de los Estados Unidos en materia de subvenciones a la exportación en el sentido del párrafo 1 del artículo 10 del *Acuerdo sobre la Agricultura*, por lo cual son incompatibles con el artículo 8 del *Acuerdo sobre la Agricultura*;
 - como no están en plena conformidad con las disposiciones de la Parte V del Acuerdo sobre la Agricultura, no satisfacen la condición establecida en el apartado c) del artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura, y por tanto no están exentas de medidas (actions) basadas en el artículo XVI del GATT de 1994 o los artículos 3, 5 y 6 del Acuerdo SMC;
 - Las garantías de créditos a la exportación de los Estados Unidos en el marco de los programas de garantías de créditos a la exportación GSM 102, GSM 103 y SCGP son otorgadas por el Gobierno de los Estados Unidos a tipos de primas insuficientes para cubrir a largo plazo los costes y pérdidas de funcionamiento de los programas en el sentido del punto j) de la Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación que figura en el Anexo I del Acuerdo SMC, por lo cual constituyen per se subvenciones a la exportación prohibidas por los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

Brasil ha hecho constar la siguiente fórmula de “costos” reconstruida, que se basa igualmente en datos presupuestarios de los Estados Unidos:

(Primas recaudadas + Principal e intereses recuperados (Línea 88.40) + Ingresos por intereses (Línea 88.25)) - (Gastos administrativos (Línea 00.09) + Indemnizaciones por impagos (Línea 00.01) + Gastos por intereses (Línea 00.02)).

La fórmula arroja los siguientes resultados:

**CUADRO XV - RESULTADOS DE LA FÓRMULA DE "COSTOS" RECONSTRUIDA DE BRASIL
(en dólares)**

Ejercicio fiscal	Primas recaudadas (88.40) + Principal e intereses recuperados (88.40) + Ingresos por intereses (88.25)	Gastos administrativos (00.09) + Indemnizaciones por impagos (00.01) + Gastos por intereses (00.02)
1993	27.608.000 + 12.793.000 + 15.672.000 = 56.073.000	3.320.000 + 570.000.000 + 0 = 573.320.000
1994	20.893.000 + 458.954.000 + 0 = 479.847.000	3.381.000 + 422.363.000 + 0 = 425.744.000
1995	18.000.000 + 62.000.000 + 0 = 80.000.000	3.000.000 + 551.000.000 + 10.000.000 = 564.000.000
1996	20.000.000 + 68.000.000 + 26.000.000 = 114.000.000	3.000.000 + 202.000.000 + 61.000.000 = 266.000.000
1997	14.000.000 + 104.000.000 + 26.000.000 = 144.000.000	4.000.000 + 11.000.000 + 62.000.000 = 77.000.000
1998	17.000.000 + 81.000.000 + 54.000.000 = 152.000.000	4.000.000 + 72.000.000 + 62.000.000 = 138.000.000
1999	14.000.000 + 58.000.000 + 0 = 72.000.000	4.000.000 + 244.000.000 + 62.000.000 = 310.000.000
2000	16.000.000 + 100.000.000 + 99.000.000 = 215.000.000	4.000.000 + 208.000.000 + 62.000.000 = 274.000.000
2001	18.000.000 + 149.000.000 + 125.000.000 = 292.000.000	4.000.000 + 52.000.000 + 104.000.000 = 160.000.000
2002	21.000.000 + 155.000.000 + 61.000.000 = 237.000.000	4.000.000 + 40.000.000 + 93.000.000 = 137.000.000
Total	1.841.920.000	2.925.064.000
Diferencia total		1.083.144.000

Consignado, entonces, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 10 del Acuerdo sobre la Agricultura, no se aplicarán respecto de ese producto las subvenciones a la exportación de forma que constituya, o amenace constituir, una elusión del compromiso contraído en virtud del párrafo 3 del artículo 3 por el Miembro en cuestión de no otorgar subvenciones a la exportación enumeradas respecto de ese producto no consignado en su Lista.

Fuente: cuadro N3 - párrafo 7845- del informe WT/DS267/R del Grupo Especial.

Estos datos están tomados de la columna del presupuesto del Gobierno de los Estados Unidos correspondiente al "año anterior". Representan otra apreciación fundada, basada en información generada por el propio Gobierno de los Estados Unidos, sobre los resultados de los programas de garantías de créditos a la exportación. Además, tienen en cuenta el nivel real de las garantías otorgadas en un año dado, y no una estimación de ese nivel.

Se comparó los resultados de esta fórmula con las pruebas presentadas por los Estados Unidos referentes a cada ejercicio fiscal y a movimientos en efectivo, que según los Estados Unidos presentan los "resultados reales" de los programas. Esto indica que el total de los ingresos excede del total de los gastos de los programas en unos 630 millones de dólares. Según este enfoque de los Estados Unidos, los créditos reprogramados -de un valor aproximado de 1.600 millones de dólares- no se tratan como "créditos pendientes". Esta suma es del mismo orden de magnitud que la diferencia entre las cifras presentadas por Brasil (1.083 millones de dólares) y los Estados Unidos (630 millones de dólares).

Por consiguiente, una diferencia importante entre los enfoques de las partes se relaciona con el régimen de los créditos reprogramados.

13. La columna F de Estados Unidos - Prueba documental 147 indica que entre 1992 y 2003 se reprogramaron alrededor de 1.600 millones de dólares correspondientes a créditos garantizados en situación de incumplimiento de pago.

Al reprogramar una deuda, se concerta un acuerdo de reprogramación que establece la capitalización del principal y los intereses. Esto no significa que el Gobierno de los Estados Unidos recaude un crédito pendiente¹³. Además, las reprogramaciones establecen el reembolso del principal (conforme a una escala móvil o en cuotas iguales) en plazos como los de 8, 10, 12, 14, 15 y 17 años, con diversos tipos de interés, siendo que los plazos originales de las garantías de créditos a la exportación otorgadas con arreglo a estos programas son inferiores a tres años (GSM 102), de 180 días (SCGP) y de entre 3 y 10 años (GSM 103).

Las consideraciones relativas a los resultados de los programas en el pasado, respaldan la opinión de que generan un costo neto para el Gobierno de los Estados Unidos, dado que las primas no están orientadas a asegurar que resulten suficientes para cubrir a largo plazo los costes y pérdidas de funcionamiento a los efectos del punto j). Por las siguientes razones:

- existe un tope legal de las comisiones correspondientes a las transacciones en el marco de los programas GSM 102 y SCGP, de un máximo del 1% de la cuantía del crédito que se garantiza.
- el grado de riesgo país soberano o no soberano, del deudor no determina las primas, sino que determina las estimaciones y reestimaciones de subvenciones del Gobierno de los Estados Unidos para los programas de garantías de créditos a la exportación.

Estos elementos indican que las primas pueden servir para *compensar* en alguna medida los costos y pérdidas de funcionamiento a largo plazo. Pero las primas de ningún modo están en proporción con los costos y pérdidas de funcionamiento de largo plazo, ni los reflejan, ni están orientadas a *cubrirlos*. Lo que asegura efectivamente que se cubran a largo plazo los costos y pérdidas de funcionamiento de los programas de garantías de créditos a la exportación son las estimaciones y reestimaciones del Gobierno de los Estados Unidos y, en última instancia, la disponibilidad de fondos del Gobierno de los Estados Unidos para cubrir cualquier costo que se le genere, y no las primas que se cobran.

- no obstante, con respecto a las exportaciones de productos agropecuarios no consignados en la Lista que no son objeto de ayuda en el marco de los programas y otros productos agropecuarios consignados en la Lista:

— Los Estados Unidos han establecido que las garantías de créditos a la exportación en el marco de los programas de garantías de créditos a la exportación GSM 102, GSM 103 y SCGP no se han aplicado de forma que constituya o amenace constituir una elusión de los compromisos de los Estados Unidos en materia de subvenciones a la exportación en el sentido del párrafo 1 del artículo 10, por lo cual no son incompatibles con el artículo 8 del *Acuerdo sobre la Agricultura*;

— dadas estas circunstancias, y como Brasil tampoco ha acreditado *prima facie* ante el Grupo Especial que los programas no estaban en plena conformidad con las disposiciones de la Parte V del *Acuerdo sobre la Agricultura*, el Grupo Especial debió tratarlos en la presente diferencia como si estuvieran exentos de medidas (actions) basadas en el artículo XVI del *GATT de 1994* y el artículo 3 del *Acuerdo SMC*;

e) en lo concerniente al artículo 1207(a) de la Ley FSRI de 2002, que prevé los pagos al usuario para comercialización (Fase 2), para exportadores de algodón americano (*upland*):

- el artículo 1207(a) de la Ley FSRI de 2002, que prevé los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2), para exportadores de algodón americano (*upland*), es una subvención a la exportación, enumerada en el párrafo 1 a) del artículo 9 del *Acuerdo sobre la Agricultura*, otorgada con respecto al algodón americano (*upland*), un producto no consignado en la Lista. Por consiguiente, es incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos en virtud del párrafo 3 del artículo 3 y el artículo 8 del *Acuerdo sobre la Agricultura*;
- como no está en plena conformidad con las disposiciones de la Parte V del *Acuerdo sobre la Agricultura*, no satisface la condición establecida en el apartado c) del artículo 13 del *Acuerdo sobre la Agricultura*, por lo cual no está exento de medidas (actions) basadas en el artículo XVI del *GATT de 1994* o los artículos 3, 5 y 6 del *Acuerdo SMC*;
- el artículo 1207(a) de la Ley FSRI de 2002, que prevé los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2), para exportadores de algodón americano (*upland*), es una subvención a la exportación prohibida por los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del *Acuerdo SMC*; .en el sentido que está supeditada a la actuación exportadora.

El grupo Especial determinó que, dado que la subvención también se otorgaba cuando el algodón era consumido en el mercado interno, existían dos situaciones fácticas distintas que suponían dos tipos distintos de beneficiarios que debían reunir las condiciones necesarias: una en la que el pago se efectúa a los exportadores que reúnen las condiciones necesarias, y otra en la que el pago se efectúa a los usuarios internos que reúnen las condiciones necesarias. Concluyendo que “un Miembro no puede diseñar dos componentes de subvención prohibidos -una subvención a la exportación y una subvención para la sustitución de importaciones- y, simplemente juntándolos en una sola disposición jurídica, conseguir de algún modo que uno de ellos, o ambos, dejen de ser prohibidos”.

f) en lo concerniente al artículo 1207(a) de la Ley FSRI de 2002, que prevé los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2), para usuarios internos de algodón americano (*upland*): es una subvención para la sustitución de importaciones prohibida por los párrafos 1 b) y 2 del artículo 3 del *Acuerdo SMC*.

- El texto de la medida *exige* explícitamente el empleo de algodón americano (*upland*) producido en el país como condición previa para recibir los pagos y estos no se efectuarán si no se prueba el consumo del algodón americano (*upland*) admisible, que debe estar producido en el país y no debe ser un producto importado.

g) en lo que concierne al perjuicio grave a los intereses de Brasil:

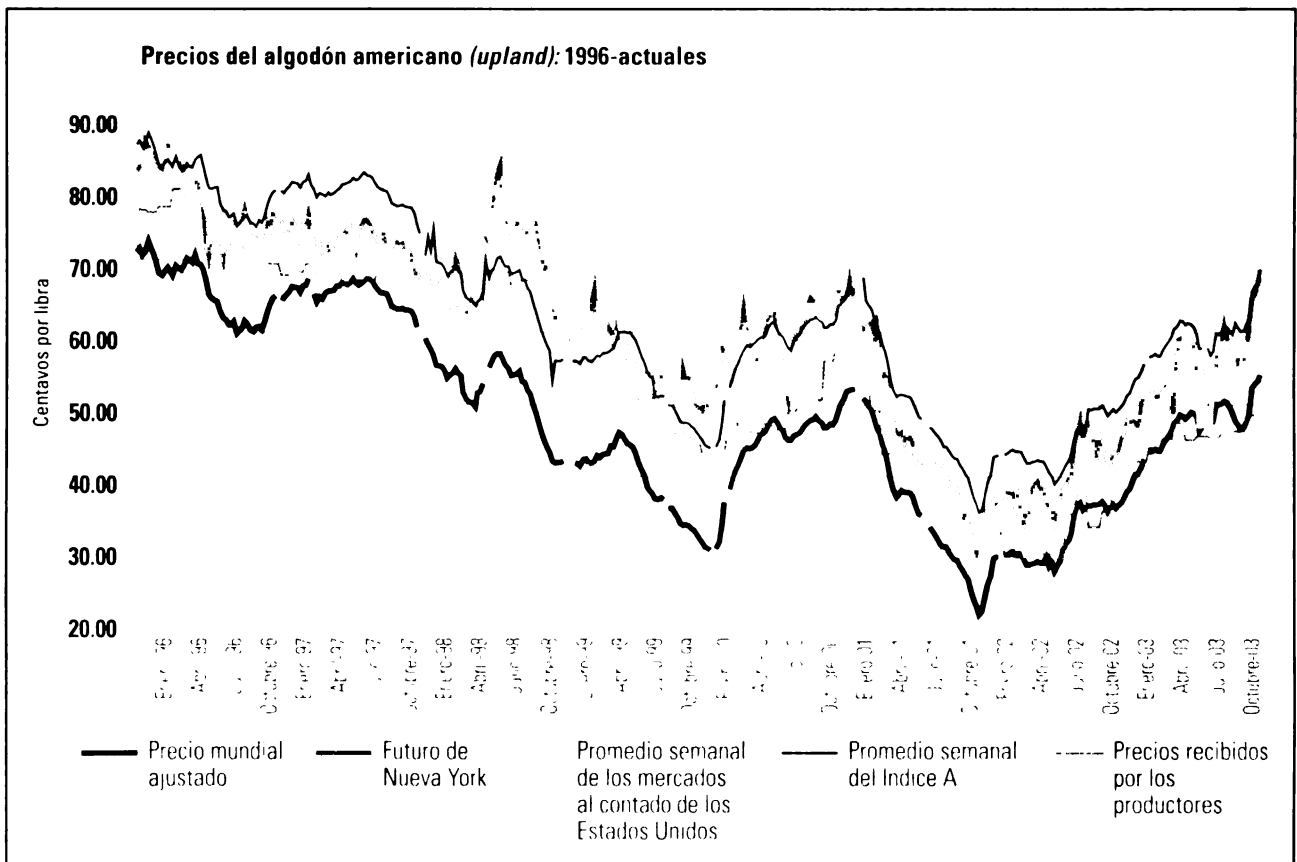
- las medidas imperativas de los Estados Unidos de subvención obligatoria supeditada a los precios -los pagos del programa de préstamos para la comercialización, los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2), los pagos de asistencia por pérdida de mercados y los pagos anticíclicos- tienen un efecto significativo de contención de la subida de

los precios en el mismo mercado mundial, en el sentido del párrafo 3 c) del artículo 6 del *Acuerdo SMC*, que constituye un perjuicio grave a los intereses de Brasil en el sentido del apartado c) del artículo 5 del *Acuerdo SMC*.

En términos de las tendencias generales de los precios, los Estados Unidos reconocieron que los precios del mercado en los últimos años han sido “extraordinariamente bajos”, e incluso que hubo una “notable caída” de los precios.

Brasil proporcionó un gráfico del precio mundial, ajustado semanalmente, del algodón de los Estados Unidos (upland), el Índice A, el precio del índice de futuros de Nueva York, el precio medio del mercado al contado de los Estados Unidos y los precios recibidos por los productores de los Estados Unidos desde enero de 1996 hasta el presente.

GRÁFICO I - DISTINTOS "PRECIOS" E "INDICADORES" DEL ALGODÓN AMERICANO (UPLAND)



Fuente: Brasil. Prueba Documentar 311, en que se indica que los datos se obtuvieron del Cotton Outlook publicado por Cotlook, Ltd.

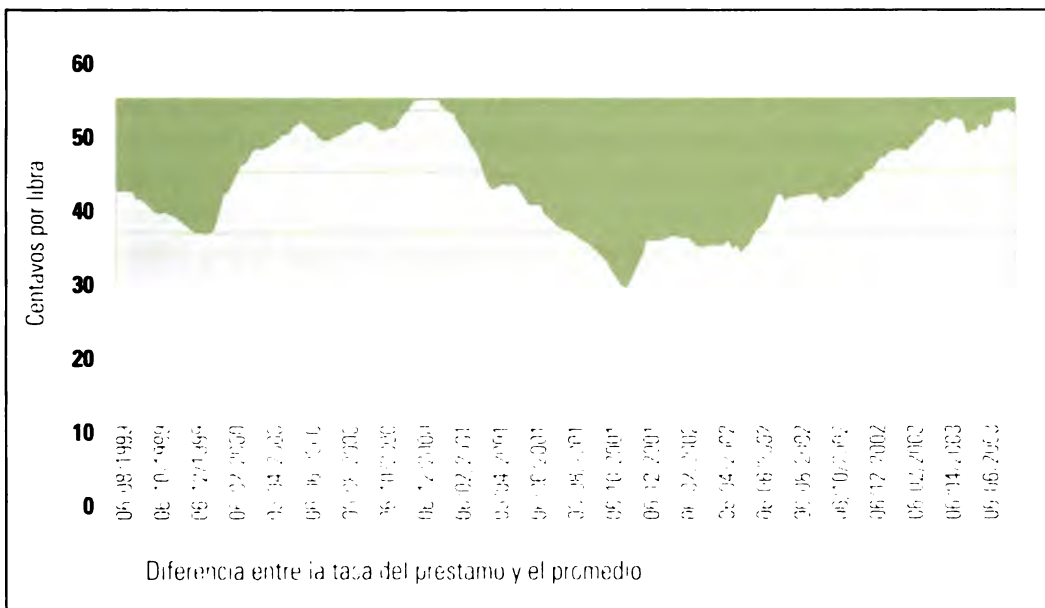
El gráfico muestra una declinación general en el nivel global de las tendencias de estos precios desde 1996 hasta comienzos del año 2002, con crestas y valles intermitentes. A partir de 2002, hay una tendencia ascendente general. El gráfico muestra también que hay una amplia similitud en muchas de las tendencias de precios presentadas. El hecho de que los precios disminuyeron entre 1996 y comienzos de 2002 es pertinente, sin embargo, no es por sí solo concluyente

para determinar una contención de la subida de los precios. Tampoco es concluyente el aumento a partir de 2002 para una determinación de que una contención de la subida de los precios terminó necesariamente en ese momento. Se necesita examinar si esos precios estaban contenidos, es decir, eran inferiores a lo que habrían sido sin las subvenciones de los Estados Unidos con respecto al algodón americano (*upland*). A continuación se analizan las subvenciones pertinentes.

En el caso del programa de préstamos para la comercialización, se beneficia a los productores cuando el precio del mercado mundial ajustado de los Estados Unidos cae por debajo de la tasa de préstamo. La tasa de reembolso para el algodón americano (*upland*) es la menor de los dos. Cuando el precio del mercado mundial ajustado es inferior de la tasa de préstamo, el productor paga a una tasa inferior a la del préstamo. Esta diferencia se denomina “beneficios por préstamos para la comercialización”. Otra posibilidad es que un productor renuncie al préstamo para la comercialización y reciba una “prima complementaria de préstamo”, equivalente a la diferencia entre el precio del mercado mundial ajustado inferior y la tasa de préstamo. Cuando los productores reembolsan a una tasa inferior a la de préstamo, hay evidentemente una contribución financiera que complementa el ingreso del productor. Los pagos incentivan la producción y las exportaciones y dan por resultado precios en el mercado mundial inferiores a los que prevalecerían en su ausencia. La magnitud de los pagos con arreglo al programa de préstamos para la comercialización fue -y sigue siendo- anticíclica y depende del precio mundial ajustado, que se deriva del Índice A. Cuanto mayor es la diferencia entre el precio mundial ajustado y la tasa de préstamos para la comercialización, mayor es la subvención.

La proposición de que el pago por unidad con arreglo al programa de préstamos para la comercialización aumenta cuando la diferencia entre el precio mundial ajustado y la tasa de préstamo crece queda confirmada por el gráfico siguiente:

GRÁFICO II - DIFERENCIA ENTRE LA TASA DE PRÉSTAMO Y EL PRECIO MUNDIAL AJUSTADO



Fuente: Respuesta de Brasil a la pregunta 167 del C. P. E. en el párrafo 157.

En el período de las campañas de comercialización 1999-2002 que se muestra en el gráfico, cuando los precios de los Estados Unidos disminuyeron, debido al impacto de los préstamos para la comercialización en la producción de algodón americano (*upland*) de los Estados Unidos, ello no hizo que disminuyeran su producción ni sus exportaciones. En cambio, la producción y las exportaciones continuaron o aumentaron durante el período de las campañas de comercialización 1999-2002, reflejando la mayor competitividad de los productores de los Estados Unidos en el comercio mundial. La estructura de la medida, vinculada directamente al Índice A, afecta al mercado mundial en general. En particular, en el período de las campañas de comercialización 1999-2002, el precio mundial ajustado de los Estados Unidos, es decir, el precio determinante de la disponibilidad y la magnitud de los pagos del programa de préstamos para la comercialización y de los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2) de los Estados Unidos estuvo casi siempre por debajo -y a veces muy por debajo- de la tasa de préstamos para la comercialización durante todo el período.

En el caso de los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2), para exportadores, los precios relativamente más bajos que deben pagar los compradores extranjeros tienen un impacto positivo en la demanda de exportaciones del algodón americano (*upland*) de los Estados Unidos. De manera similar, los pagos a los usuarios internos estimulan la demanda de los usuarios internos de algodón americano (*upland*) de los Estados Unidos en la misma medida en que los precios más bajos del algodón americano (*upland*) de los Estados Unidos estimularían esa demanda. Los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2) tienden a aumentar la demanda de algodón americano (*upland*) de los Estados Unidos y a aumentar los precios que reciben los productores de ese algodón¹⁴. Los pagos estimulan así la producción y las exportaciones y dan por resultado precios en el mercado mundial inferiores a los que prevalecerían en su ausencia. Además, dado que el desencadenante y la magnitud de los pagos al usuario para la comercialización (Fase 2) están también vinculados a los precios, y de hecho, dependen de la relación entre el Índice A y el precio mundial ajustado de los Estados Unidos, las observaciones realizadas antes en el contexto de los pagos del programa de préstamos para la comercialización son de manera similar aplicables aquí.

14. Se recuerda la proposición económica básica de que el efecto de una subvención sobre el productor puede verse afectado por las elasticidades de la oferta y la demanda.

Los productores de algodón americano (*upland*) de los Estados Unidos recibían también pagos de asistencia por pérdida de mercados y pagos anticíclicos, que están o estaban también expresamente vinculados a los precios del mercado. Los Estados Unidos han reconocido que los pagos de asistencia por pérdida de mercados se pagaban en razón de los bajos precios de los productos básicos.

Estas tres subvenciones están previstas en la misma disposición legal: la Ley FSRI de 2002 y según el Grupo Especial se conceden, en distinta medida, con respecto a la producción y la venta y/o la exportación del producto subvencionado que se examina: el algodón americano (*upland*), y tienen un vínculo con el producto subvencionado y con la variable única relacionada con los efectos -el precio mundial- examinada en referencia al análisis de la contención de la subida de los precios con arreglo al párrafo 3 c) del artículo 6; y los efectos de estas tres subvenciones supeditadas a los precios son evidentes en los movimientos de los precios del algodón americano (*upland*) en el mismo mercado mundial durante el período de referencia.

■ sin embargo, Brasil no ha establecido:

- que los pagos por contratos de producción flexible, los pagos directos y los pagos para seguros de cosechas tienen un efecto significativo de contención de la subida de los precios en el mismo mercado mundial, en el sentido del párrafo 3 c) del artículo 6 del Acuerdo SMC, que constituye un perjuicio grave para los intereses de Brasil en el sentido del apartado c) del artículo 5 del Acuerdo SMC; o
- que las medidas de subvención de los Estados Unidos enumeradas en el párrafo 7.1107¹⁵ de la Sección VII.G del presente informe tienen por efecto un aumento de la participación de los Estados Unidos en el mercado mundial, en el sentido del párrafo 3 d) del artículo 6 del Acuerdo SMC, que constituye un perjuicio grave en el sentido del apartado c) del artículo 5 del Acuerdo SMC;

15. Se refiere a las subvenciones recurribles con alegaciones de perjuicio grave "actual".

■ en lo concerniente a la Ley ETI de 2000:

- Brasil no ha acreditado prima facie, según el Grupo Especial, que la Ley ETI de 2000 y las supuestas subvenciones a la exportación otorgadas en virtud de esa Ley son incompatibles con el párrafo 1 del artículo 10 y el artículo 8 del Acuerdo sobre la Agricultura por lo que respecta al algodón americano (upland).

Brasil adució que la Ley ETI de 2000 concede una subvención a la exportación al algodón americano (upland). Según Brasil, esta Ley elimina las obligaciones fiscales para los exportadores que venden productos, incluido el algodón americano (upland), en mercados extranjeros. Brasil reitera las alegaciones y argumentos formulados por las Comunidades Europeas basándose en el Acuerdo sobre la Agricultura y el Acuerdo SMC contra la Ley de derogación de las disposiciones relativas a las EVE y de ingresos extraterritoriales de 2000 ("la Ley ETI de 2000"), confirmadas por el Grupo Especial y el Órgano de Apelación en el asunto Estados Unidos - EVE¹⁶ (párrafo 5 del artículo 21 - CE). Pero Brasil indicó que el Grupo Especial y los Estados Unidos podían consultar una página Web de las Comunidades Europeas¹⁷, donde es posible consultar y descargar todas las comunicaciones de las Comunidades Europeas sobre este tema. No obstante según el Grupo Especial: "Brasil no ha presentado, ninguna prueba directa. Brasil ni siquiera presentó una cita directa del instrumento jurídico en cuestión ni ha presentado sus propias alegaciones o argumentos sobre el asunto tratado en la diferencia anterior, salvo la pretensión de incorporar por referencia las alegaciones y argumentos formulados por las Comunidades Europeas, y el razonamiento, las constataciones y las conclusiones del Grupo Especial y del Órgano de Apelación en la diferencia anterior"¹⁸.

16. Ver nota al final del capítulo

17. Brasil solicitaba que el Grupo Especial aplique el razonamiento formulado por dicho Grupo Especial.

18. Extraído del párrafo 7.959 del informe del Grupo Especial (WT/DS264/R).

Conclusiones

Con arreglo al párrafo 8 del artículo 3 del ESD, en los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Los Estados Unidos, en la medida en que han actuado de manera incompatible con los acuerdos abarcados, han anulado o menoscabado ventajas resultantes para Brasil de dichos acuerdos.

El Grupo Especial recomendó de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 19 del *ESD*, que los Estados Unidos pongan las medidas tratadas en la presente diferencia en conformidad con el *Acuerdo sobre la Agricultura*;

- como prescribe el párrafo 7 del artículo 4 del *Acuerdo SMC*, el Grupo Especial recomendó que los Estados Unidos retiren sin demora las subvenciones prohibidas. El plazo especificado debe ser coherente con la prescripción de que la subvención se retire "sin demora". En cualquier caso, esto significa a más tardar en un plazo de seis meses desde la fecha de adopción del informe del Grupo Especial por el Organismo de Solución de Diferencias, o el 1º de julio de 2005 (si esta fecha fuera anterior);
- se recuerda que, por lo que respecta a las subvenciones que son objeto del presente informe, conforme a lo dispuesto en el párrafo 8 del artículo 7 del *Acuerdo SMC*:

"Si se adopta un informe de un Grupo Especial o del Organismo de Apelación en el que se determina que cualquier subvención ha tenido efectos desfavorables para los intereses de otro Miembro, en el sentido del artículo 5, el Miembro que otorgue o mantenga esa subvención adoptará las medidas apropiadas para eliminar los efectos desfavorables o retirará la subvención."

Los Estados Unidos y Brasil apelaron con respecto a determinadas cuestiones de derecho e interpretaciones jurídicas formuladas en el informe del Grupo Especial.

El Organismo de Apelación se expidió el 3 de marzo de 2005, si bien algunas medidas del Grupo Especial fueron reinterpretadas, ninguna disposición fue revocada, por consiguiente, los Estados Unidos tienen la obligación de "adoptar[] las medidas apropiadas para eliminar los efectos desfavorables o retirar[] a más tardar el 1º de julio de 2005".

PRINCIPALES IMPLICANCIAS:

Participación de varios países como "terceros interesados". Constituye un verdadero "leading case". Por un lado, se trata del primer caso que trata de forma contundente los efectos de los subsidios agrícolas en la OMC, tanto a la producción como a la exportación. Por otro lado, se trata de un caso presentado por un país en desarrollo cuestionando las subvenciones agrícolas de un país desarrollado.

La Cláusula de Paz. El caso se presentó con anterioridad al vencimiento de la Cláusula de Paz, según la cual, cumpliendo el país subsidiador con determinadas condiciones, los subsidios agrícolas no podían demandarse en la OMC hasta diciembre de 2003. Brasil tuvo que superar este escollo y demostrar los requisitos bajo los cuales este "cerrojo" no resultaba aplicable. En este sentido demostró que los subsidios al algodón americano aplicados en el período 1999-2001 eran superiores a los de 1992 y que determinados programas considerados de Caja Verde no eran tales y, por lo tanto, no eran indemnes a cuestionamientos.

Doble examen. Refiriéndose al contenido sustancial del "pronunciamiento", uno de los aspectos centrales resueltos, es la posibilidad de aplicar las normas del Acuerdo sobre Subvenciones

y Medidas Compensatorias a los subsidios agrícolas a la producción que el Acuerdo sobre la Agricultura ordena reducir. Hasta el momento, algunos sostenían que bastaba cumplir con las reducciones de los subsidios a la producción comprometidas en el Acuerdo sobre la Agricultura para que tales medidas se consideren legales. Según el “pronunciamiento”, los subsidios agrícolas para ser legales deben, además de cumplir con las reducciones y reglas del Acuerdo sobre la Agricultura, cumplir con las reglas del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Según estas últimas las subvenciones agrícolas a la producción no deben causar “perjuicio grave”, que en el caso del algodón se trató de la “subvaloración” del precio del algodón en el mercado mundial, o estar prohibidas, como los subsidios aplicados a fin de sustituir importaciones.

Es decir, según el fallo, los subsidios agrícolas deben someterse a un doble examen de legalidad: en primer lugar según las normas del Acuerdo sobre la Agricultura y en segundo lugar, por las del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

El fallo otorgó flexibilidad a la hora de probar el perjuicio grave. En efecto, las conclusiones no se basaban en cuantificaciones precisas sino, fundamentalmente, en el rol de Estados Unidos en el mercado mundial del algodón (como productor y exportador) y en el diseño y funcionamiento de los programas de subsidios agrícolas.

Si bien esto funcionó en este panel particularmente, dado que la cuantía inmensa de los subsidios y sus groseros efectos sobre el comercio facilitó el éxito del caso (aunque, Brasil debió invertir muchos recursos para probar el perjuicio grave que le causan las subvenciones al algodón), en otros casos no sería tan sencillo acreditar el perjuicio.

Cuestionamiento de las subvenciones de Caja Verde. Este es el primer caso en que los programas de Caja Verde del Acuerdo sobre la Agricultura, que se presumen no afectan o afectan mínimamente al comercio y están exentos de reducción, eran cuestionados en el marco del OSD.

En este caso particular, se estableció que determinados programas que Estados Unidos consideraba de Caja Verde (Production Flexibility Contract de la ley agrícola de 1996 y los Pagos Directos de la Ley Agrícola de 2002), no cumplen con los requisitos exigidos por el Anexo 2 del Acuerdo sobre la Agricultura. Esto se debe a que establecen como requisito para otorgarlos, tal como lo hacen subsidios similares de otros países, limitaciones en cuanto al tipo de producción actual mediante “listas negativas”¹⁹ de productos (en el caso no los reciben quienes produzcan frutas y hortalizas). Esto significa, según el pronunciamiento, que no están “desacoplados” de la producción y por lo tanto no debe considerárselos exentos de reducción.

Por otra parte, el panel admitió que estos programas pueden ser cuestionados demostrando que causan perjuicio grave a los otros Miembros de la OMC, según las reglas más estrictas del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. En el caso, Brasil no logró demostrar que los programas de Caja Verde que reclamó causaran perjuicio grave. Si bien, Brasil logró demostrar que estas subvenciones no están exceptuadas de los compromisos de reducir subsidios, lo cual supone que tiene efecto “distorsivo” en el comercio, no probó que sus efectos sobre el comercio internacional sean de tal magnitud que causen “perjuicio grave”²⁰.

Cuestionamiento de los subsidios a la exportación y las garantías de crédito a la exportación. Se remarcó que Estados Unidos se había comprometido a eliminar los subsidios al algodón como consecuencia de la Ronda Uruguay, y por lo tanto cualquier subsidio a la exportación

19. Un listado de productos expresamente excluidos de los beneficios del subsidio.

20. En consecuencia Estados Unidos no debería eliminar estas medidas sino modificarlas (para que no tengan efectos “distorsivos”) o contar a tales programas como de Caja Ambar, esto es, sujetos a los compromisos de reducción.

de algodón se encuentra prohibido. Por este motivo la constatación de la existencia de programa de subsidios a la exportación trajo como consecuencia inmediata la ilegalidad del mismo.

Se destaca que, el tema central lo constituye la declaración de ilegalidad de las garantías de créditos a la exportación (GSM 102,103 y SCGP). En este sentido, la inexistencia de disciplinas específicas sobre los créditos a la exportación, garantías y seguros de créditos a la exportación, no implicaba que su uso estuviera exento de restricciones. Por el contrario, se estimó que mediante su utilización no se debían eludir los compromisos adquiridos en materia de subvenciones a las exportaciones.

Al no existir disciplinas específicas, el fallo tomó como referencia las establecidas en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias donde instituye que las garantías o seguros de créditos a la exportación no deben otorgarse "...a tipos de primas insuficientes para cubrir a largo plazo los costes y pérdidas de funcionamiento de estos sistemas" (literal j, Anexo I, ASMC).

Acatamiento del fallo por parte de Estados Unidos. Respecto del cumplimiento de fallo las posibilidades serían que Estados Unidos:

- derogue las leyes de apoyo a sus productores de algodón.
- cumpla con el fallo pero busque alternativas para continuar subsidiando a sus productores de algodón.
- no cumpla con el fallo.

En este tema será muy importante por un lado la decisión de Brasil de seguir todas las instancias procesales para llegar, en caso de que Estados Unidos no acate el fallo, a aplicar represalias comerciales. Así como el lobby que podrían generar empresas norteamericanas para evitar que las medidas que tome Brasil perjudiquen a otros sectores industriales o comerciales norteamericanos. Pero, no se debe olvidar que en este tema Brasil es el socio más importante de Estados Unidos en América del Sur; además, que el mercado norteamericano es muy importante para los productos brasileños, más de lo que el mercado brasileño es para los productos norteamericanos.

Terceros en cuestión. Si bien el pronunciamiento del OSD tiene únicamente valor entre las partes del conflicto y no otorgan derechos a quienes no fueron partes del mismo, no puede desconocerse el valor de los precedentes jurisprudenciales en la OMC. El caso en cuestión constituye un valiosísimo antecedente para demandar los programas de subsidios a la producción y/o exportación.

Consecuencia del Pronunciamiento para la Ronda del Desarrollo. En el Programa de Trabajo de Doha se decidió otorgar un tratamiento especial para el algodón con la creación de un Comité especial sobre el tema.

Si bien, en lo referido a los créditos a la exportación, el fallo representa un avance importante debido a que sanciona una práctica que algunos países, como Estados Unidos, sostenían que no estaban regladas y, por lo tanto, se encontraban permitidas. Algunos analistas consideran que el contenido actual del Programa de Trabajo de Doha avanza mucho más que lo considerado en el fallo, con relación a que ya se ha acordado que los créditos y garantías mayores a 180 días sean eliminados y los créditos sobre los que trata el caso son de mayores plazos. En la medida que se acuerden disciplinas en materia de créditos a la exportación, garantías y seguros de créditos a la exportación facilitará el monitoreo posterior de tales medidas.

Las conclusiones a las que arribó el fallo sobre la prohibición de considerar un subsidio “desacoplado” de la producción cuando esté sujeto a “listas negativas” de productos, y por lo tanto que no se lo considere de Caja Verde, podría presionar para revisar los criterios de esta Caja. Esto se debe a que varios países utilizan el sistema de “listas negativas” en programas que hasta el momento se consideran de Caja Verde y por lo tanto están exentos de reducción.

Finalmente, el fallo es útil para saber que todo lo que no se ajuste a las disciplinas que se acuerden deberá ajustarse, como punto de partida, a las Listas de compromisos en materia de subvenciones a la exportación de la Ronda Uruguay. Esto significa que, para aquellos productos que no tienen actualmente subvenciones consolidadas deberán eliminarse inmediatamente, sin permitirse que consoliden “créditos o garantías de créditos” ni que se sujeten a “cronogramas” para su eliminación como lo estarían los subsidios a la exportación. Para aquellos productos que sí tienen subvenciones a la exportación consolidados deberán ajustarse a tales compromisos.

3.3.2. CE c/INDIA: DERECHOS ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ROPA DE CAMA DE ALGODÓN (WT/DS141).

OSVALDO ALBARRACIN

El 13 de septiembre de 1996, las Comunidades Europeas iniciaron una investigación antidumping referente a determinadas importaciones de ropa de cama de algodón, originarias de la India Pakistán y Egipto. Las Comunidades Europeas formularon su determinación positiva preliminar de la existencia de dumping, daño y nexa causal el 12 de junio de 1997, e impusieron derechos antidumping provisionales con efectos a partir del 14 de junio de 1997 y posteriormente impusieron derechos antidumping definitivos con efectos a partir del 5 de diciembre de 1997.

La India solicitó, el 3 de agosto de 1998, la celebración de consultas, según las cuales, las Comunidades Europeas al establecer los derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón actuaron en forma incompatible con los párrafos 2, 2.2 y 4.2 del artículo 2, los párrafos 1, 4 y 5 del artículo 3, los párrafos 3 y 4 del artículo 5, el párrafo 2.2 del artículo 12, y el artículo 15 del *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* (“Acuerdo Antidumping”). Pakistán solicitó la asociación a las consultas el 17 de agosto de 1998.

En octubre de 1999, el OSD estableció un grupo especial. Egipto, Japón y los Estados Unidos se reservaron el derecho de participar como terceros en la diferencia.

En su informe, distribuido a los Miembros de la Organización Mundial del Comercio el 30 de octubre de 2000, el Grupo Especial concluyó que:

[...] las Comunidades Europeas no actuaron en forma incompatible con las obligaciones contraídas en virtud del párrafo 2 del artículo 2, el apartado 2.2 del artículo 2, los párrafos 1, 4 y 5 del artículo 3, los párrafos 3 y 4 del artículo 5 y el apartado 2.2 del artículo 12 del *Acuerdo Antidumping*:

- al calcular la cantidad por concepto de beneficios en la reconstrucción del valor normal (reclamaciones 1 y 4 de la India),
- al considerar, en el análisis del daño causado por las importaciones objeto de dumping, que todas las importaciones procedentes de la India (y de Egipto y Pakistán) habían sido objeto de dumping (reclamaciones 8, 19 y 20 de la India),
- al tener en cuenta, en el análisis del estado de la rama de producción, información correspondiente a productores que formaban parte de la rama de producción nacional pero no estaban incluidos en la muestra (reclamación 15 de la India, en parte),
- al examinar la exactitud y pertinencia de las pruebas antes de la iniciación (reclamación 23 de la India),
- al establecer el apoyo de la rama de producción a la solicitud (reclamación 26 de la India), y
- al dar aviso público de su determinación definitiva (reclamaciones 3, 6, 10, 22, 25 y 28 de la India).

[...] las Comunidades Europeas actuaron en forma incompatible con las obligaciones contraídas en virtud del apartado 4.2 del artículo 2, el párrafo 4 del artículo 3 y el artículo 15 del *Acuerdo Antidumping*:

- al determinar la existencia de márgenes de dumping sobre la base de una metodología que incluía la práctica de reducción a cero (reclamación 7 de la India),
- al no evaluar todos los factores pertinentes que influían en el estado de la rama de producción nacional, y concretamente todos los factores enumerados en el párrafo 4 del artículo 3 (reclamación 11 de la India),
- al tener en cuenta, en el análisis del estado de la rama de producción, información de productores que no eran parte de la rama de producción nacional tal como la había definido la autoridad encargada de la investigación (reclamación 15 de la India, en parte), y
- al no explorar las posibilidades de hacer uso de soluciones constructivas antes de la aplicación de derechos antidumping (reclamación 29 de la India).

El 1º de diciembre de 2000 las Comunidades Europeas notificaron al OSD su propósito de apelar contra determinadas cuestiones de derecho tratadas en el informe del Grupo Especial y determinadas interpretaciones jurídicas formuladas por éste, al amparo del párrafo 4 del artículo 16 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

El 1º de marzo de 2001 se distribuye el informe del Organo de Apelación, en el cuál el mismo:

- confirma la constatación del Grupo Especial que se recoge en el párrafo 6.119 de su informe de que la práctica de "reducción a cero" de los márgenes de dumping negativos, aplicada por las Comunidades Europeas al establecer "la existencia de márgenes de dumping" en la investigación antidumping en litigio en la presente diferencia, es incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, y
- revoca las constataciones del Grupo Especial recogidas respectivamente en los párrafos 6.75 y 6.87 de su informe, según las cuales:
 - el método para calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios previsto en el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping* puede aplicarse cuando sólo se dispone de datos correspondientes a los gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como a los beneficios, de otro exportador o productor, en singular; y
 - al calcular la cantidad por concepto de beneficios de conformidad con el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*, un Miembro puede excluir las ventas realizadas por otros exportadores o productores que no se hayan efectuado en el curso de operaciones comerciales normales;

y, en consecuencia, concluye que las Comunidades Europeas, al calcular las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios en la investigación antidumping en litigio en la presente diferencia, actuaron en forma incompatible con el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*.

El 12 de marzo de 2001, el OSD adoptó el informe del Organo de Apelación y el informe del Grupo Especial inicial, tal como había sido modificado por el informe del Organo de Apelación. Las partes en la diferencia acordaron que las Comunidades Europeas dispondrían hasta el 14 de agosto de 2001 para aplicar las recomendaciones y resoluciones del OSD.

El 7 de agosto de 2001, el Consejo de la Unión Europea adoptó el Reglamento (CE) Nº 1644/2001 del Consejo, por el que se modificaba la medida antidumping definitiva sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India. Seguidamente, el 28 de enero de 2002 y el 22 de abril de 2002, el Consejo de la Unión Europea adoptó los Reglamentos (CE) del Consejo Nos 160/2002 y 696/2002, respectivamente. El Reglamento CE 160/2002 ponía fin al procedimiento antidumping contra las importaciones de ropa de cama de algodón procedentes del Pakistán y establecía que las medidas antidumping contra Egipto expirarían el 28 de febrero de 2002 si para esa fecha no se había solicitado un examen. Ese examen no se

solicitó, y las medidas antidumping contra Egipto expiraron. En el Reglamento CE 696/2002 se estableció que una nueva evaluación del daño y el nexo causal basada únicamente en las importaciones procedentes de la India había revelado la existencia de una relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y el daño importante causado a la rama de producción de las Comunidades Europeas.

La India consideró que las Comunidades Europeas no habían cumplido las recomendaciones y resoluciones del OSD, y que los Reglamentos CE 1644/2001, 160/2002 y 696/2002 eran incompatibles con varias disposiciones del Acuerdo Antidumping y con el párrafo 2 del artículo 21 del ESD. En consecuencia, solicitó que la cuestión se remitiera a un grupo especial conforme al párrafo 5 del artículo 21 del ESD. El informe del Grupo Especial se distribuyó el 29 de noviembre de 2002 a los Miembros de la Organización Mundial del Comercio.

Antes de formular sus constataciones sobre las alegaciones de la India, el Grupo Especial formuló las siguientes resoluciones sobre cuestiones preliminares planteadas por las Comunidades Europeas. El Grupo Especial:

- resolvió que los Reglamentos CE 160/2002 y 696/2002 no eran “medidas destinadas a cumplir” las recomendaciones del OSD en el sentido del párrafo 5 del artículo 21 del ESD. En consecuencia, limitó su examen al Reglamento CE 1644/2001;
- decidió no determinar si las medidas “destinadas a cumplir” se habían adoptado dentro del “plazo prudencial” acordado por las partes con arreglo al párrafo 3 del artículo 21 del ESD;

El Grupo Especial examinó seguidamente las alegaciones de la India y constató que:

- la India no había demostrado que el cálculo de una media ponderada efectuado por las Comunidades Europeas con respecto a los gastos administrativos, de venta y de carácter general sobre la base del valor de las ventas infringía el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 del *Acuerdo Antidumping*;
- aun suponiendo que los Reglamentos CE 160/2002 y 696/2002 formaran debidamente parte de la evaluación por el Grupo Especial, las Comunidades Europeas no habían infringido los párrafos 1 y 3 del artículo 3 ni el párrafo 7 del artículo 5 del *Acuerdo Antidumping* al realizar una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones objeto de dumping originarias de la India, Pakistán y Egipto, reexaminar posteriormente si las importaciones procedentes de Pakistán eran objeto de dumping y reevaluar después únicamente los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India;
- las Comunidades Europeas no habían actuado de manera incompatible con los párrafos 1 y 2 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping al considerar las “importaciones objeto de dumping”;
- el análisis y las conclusiones de las Comunidades Europeas con respecto al daño no son incompatibles con los párrafos 1 y 4 del artículo 3 del *Acuerdo Antidumping*;

- la constatación de las Comunidades Europeas de la existencia de un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño no es incompatible con el párrafo 5 del artículo 3 del *Acuerdo Antidumping*,
- las Comunidades Europeas no habían actuado de manera incompatible con el artículo 15 del *Acuerdo Antidumping* por no haber explorado las posibilidades de hacer uso de soluciones constructivas antes de aplicar derechos antidumping; y
- las Comunidades Europeas no habían infringido el párrafo 2 del artículo 21 del ESD.

El Grupo Especial, aunque como cuestión preliminar había rechazado la alegación de la India de que las Comunidades Europeas no se habían asegurado de que los daños causados por “otros factores” no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping, de conformidad con el párrafo 5 del artículo 3 del *Acuerdo Antidumping*, formuló una constatación alternativa sobre esta cuestión y determinó que las Comunidades Europeas no habían actuado de manera incompatible con el párrafo 5 del artículo 3 a este respecto.

Por los motivos expuestos, en los párrafos precedentes, el Grupo Especial concluyó que el Reglamento CE 1644/2001 no era incompatible con el *Acuerdo Antidumping* ni con el ESD. En consecuencia, constató que las Comunidades Europeas habían aplicado la recomendación del OSD de poner su medida en conformidad con las obligaciones que les correspondían en virtud del *Acuerdo Antidumping*. Habida cuenta de esas conclusiones, el Grupo Especial no formuló recomendaciones con arreglo al párrafo 1 del artículo 19 del ESD.

El 8 de enero de 2003, la India notificó al OSD su decisión de apelar con respecto a determinadas cuestiones de derecho tratadas en el informe del Grupo Especial e interpretaciones jurídicas formuladas por éste, de conformidad con el párrafo 4 del artículo 16 del ESD. El Japón y los Estados Unidos presentaron, respectivamente, comunicaciones de terceros participantes. Corea notificó su intención de comparecer en la audiencia como tercero participante. La audiencia de la presente apelación tuvo lugar el 20 de febrero de 2003.

Recordamos que el Grupo Especial constató, como cuestión preliminar, que sólo el Reglamento CE 1644/2001 era una medida “destinada a cumplir” en el sentido del párrafo 5 del artículo 21 del ESD, por lo cual excluyó los Reglamentos CE 160/2002 y 696/2002 del ámbito de su examen. La India no apeló contra esa constatación. En el curso de la audiencia, la India y las Comunidades Europeas manifestaron su acuerdo, además, con que la medida objeto de la presente apelación era el Reglamento CE 1644/2001.

En su informe, distribuido a los Miembros de la Organización Mundial del Comercio el 8 de abril del 2003, el Órgano de Apelación concluyó que:

- a)
 - confirma la constatación del Grupo Especial, expuesta en el párrafo 6.53 de su informe, de que la alegación formulada por la India al amparo del párrafo 5 del artículo 3 del *Acuerdo Antidumping*, sobre si las Comunidades Europeas no se aseguraron de que los daños causados por otros factores no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping, no estaba debidamente sometida a la consideración del Grupo Especial; y, por consiguiente,

- se abstiene de pronunciarse sobre la cuestión de si el Grupo Especial incurrió en error, en su constatación alternativa, expuesta en el párrafo 6.246 de su informe de que las Comunidades Europeas, actuaron de manera compatible con el párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, al asegurarse debidamente de que los daños causados por otros factores no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping;
- b)
- revoca la constatación del Grupo Especial, expuesta en el párrafo 6.144 de su informe, de que las Comunidades Europeas no actuaron de manera incompatible con los párrafos 1 y 2 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, y constata que las Comunidades Europeas actuaron de manera incompatible con los párrafos 1 y 2 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping al determinar el volumen de las importaciones objeto de dumping a efectos de formular una determinación de la existencia de daño; y
 - se abstiene de pronunciarse sobre la constatación del Grupo Especial, expuesta en el párrafo 6.135 de su informe, de que las Comunidades Europeas aplicaron la segunda opción prevista en la segunda frase del párrafo 10 del artículo 6 para limitar su examen en esta investigación; y
 - constata que el Grupo Especial cumplió debidamente las obligaciones que le imponen el párrafo 6 del artículo 17 del Acuerdo Antidumping y el artículo 11 del ESD y, por tanto, confirma la constatación del Grupo Especial, expuesta en el párrafo 6.169 de su informe, de que las Comunidades Europeas disponían de información relativa a los factores económicos pertinentes enumerados en el párrafo 4 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping cuando formularon su determinación de la existencia de daño.

El Órgano de Apelación recomendó que el OSD pida a las Comunidades Europeas que pongan en conformidad con el Acuerdo Antidumping la medida declarada incompatible con las obligaciones que les corresponden en virtud del citado acuerdo.

Conclusiones

Este panel tiene dos partes muy bien definidas. La primera se inicia el 12 de junio de 1997 cuando las Comunidades Europeas iniciaron una investigación antidumping referente a determinadas importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India, Pakistán y Egipto; a continuación formularon la determinación positiva preliminar de la existencia de dumping, daño y nexo causal, e impusieron derechos antidumping provisionales y luego definitivos. El 3 de agosto de 1998 la India solicita el establecimiento de consultas. Se constituye un Grupo Especial y el mismo presenta su informe el 30 de octubre de 2000. Las Comunidades Europeas apelan contra determinadas cuestiones de derecho tratadas en el informe del Grupo Especial y determinadas interpretaciones jurídicas formuladas por éste. El 1º de marzo de 2001 se distribuye el informe del Órgano de Apelación. De estos dos informes resultó que las Comunidades Europeas actuaron en forma incompatible con algunas de las obligaciones contraídas en virtud de los acuerdos firmados en torno a la OMC:

- Al utilizar la práctica de “reducción a cero” de los márgenes de dumping **negativos** al establecer “la existencia de márgenes de dumping”.

- Al emplear, para establecer márgenes de dumping, los datos correspondientes a gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como a los beneficios, de otro exportador o productor, en singular.
- Al excluir las ventas realizadas por otros exportadores o productores aunque no se hayan efectuado en el curso de operaciones comerciales normales, para calcular la cantidad por concepto de beneficios.
- Al no evaluar todos los factores pertinentes que influían en el estado de la rama de producción nacional, al tener en cuenta información de productores que no eran parte de la rama de producción y al no explorar las posibilidades de hacer uso de soluciones constructivas antes de la aplicación de derechos antidumping.

La segunda etapa se inicia el 7 de agosto de 2001 cuando el Consejo de la Unión Europea adoptó el Reglamento (CE) N° 1644/2001, por el que se suspende la medida antidumping definitiva sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India. El 28 de enero de 2002 y el 22 de abril de 2002 el Consejo de la Unión Europea adoptó los Reglamentos (CE) del Consejo Nos 160/2002 y 696/2002, donde se estableció que una nueva evaluación del daño y el nexo causal basada únicamente en las importaciones procedentes de la India había revelado la existencia de una relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y el daño importante causado a la rama de producción de las Comunidades Europeas.

La India consideró que las Comunidades Europeas no habían cumplido las recomendaciones y resoluciones del OSD, y que los Reglamentos CE 1644/2001, 160/2002 y 696/2002 eran incompatibles con varias disposiciones del Acuerdo Antidumping y del ESD. En consecuencia, solicitó que la cuestión se remitiera a un grupo especial.

El informe del Grupo Especial, que se distribuyó el 29 de noviembre de 2002, determinó que los Reglamentos CE 160/2002 y 696/2002 no eran “medidas destinadas a cumplir” las recomendaciones del OSD en el sentido del párrafo 5 del artículo 21 del ESD. En consecuencia, limitó su examen al Reglamento CE 1644/2001; la India no apeló esta resolución.

En cuanto al Reglamento CE 1644/2001 el Grupo Especial determinó que no era incompatible con el Acuerdo Antidumping ni con el ESD, pero el Órgano de Apelación, en su informe del 8 de abril del 2003, concluyó que las Comunidades Europeas actuaron de manera incompatible con los párrafos 1 y 2 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping al determinar el volumen de las importaciones objeto de dumping a efectos de formular una determinación de la existencia de daño, revocando únicamente en este punto el informe del Grupo Especial.

Tanto el Grupo Especial como el Órgano de Apelación estuvieron de acuerdo de que la alegación formulada por la India al amparo del párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping, sobre si las Comunidades Europeas no se aseguraron de que los daños causados por otros factores no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping, no estaba debidamente sometida a la consideración del Grupo Especial.

3.3.3. TURQUÍA C/INDIA: RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES Y DE VESTIDO

DAVID GROISMAN

El 21 de marzo de 1996, la India solicitó la celebración de consultas con Turquía de conformidad con el párrafo 4 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (“ESD”) y con el párrafo 1 del artículo XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (“GATT”) con respecto a la imposición por Turquía de restricciones cuantitativas a las importaciones de una amplia gama de productos textiles y de vestido procedentes de la India a partir del 1º de enero de 1996.

En una comunicación de fecha 2 de febrero de 1998, la India pidió al OSD que estableciera un grupo especial para examinar la cuestión a la luz del GATT y del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (“ATV”), de conformidad con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD. En su comunicación, la India alegó que las restricciones impuestas por Turquía eran incompatibles con las obligaciones contraídas por ese país en virtud de los artículos XI y XIII del GATT y no estaban justificadas por el artículo XXIV del GATT, que no autorizaba la imposición de restricciones cuantitativas discriminatorias, y que las restricciones eran incompatibles con las obligaciones contraídas por Turquía en virtud del artículo 2 del ATV. La India alegó también que las restricciones parecían anular o menoscabar ventajas que obtenía directa o indirectamente en el marco del GATT y el ATV.

El 13 de marzo de 1998, el OSD, atendiendo a la solicitud de la India, estableció un Grupo Especial con el siguiente mandato uniforme (artículo 7.1 del ESD):

“Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados que ha invocado la India en el documento WT/DS34/2, el asunto sometido al OSD por la India en dicho documento, y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dichos acuerdos”.

Los Estados Unidos de América, Filipinas, Hong Kong, China, Japón y Tailandia se reservaron el derecho de participar como terceros de conformidad con el artículo 10 del ESD.

Las normas relativas a la carga de la prueba se encuentran bien establecidas en la OMC y pueden resumirse en la forma siguiente:

- corresponde a la parte reclamante probar la infracción que alega;
- corresponde a la parte que invoca una excepción o una defensa afirmativa probar que se reúnen las condiciones en ella indicadas; y
- corresponde a la parte que asevera un hecho probarlo.

Corresponde por tanto a la India demostrar *prima facie* que las medidas adoptadas por Turquía infringen las disposiciones de los artículos XI y XIII del GATT y el párrafo 4 del artículo 2 del ATV. Turquía no niega la existencia de restricciones cuantitativas, pero presenta una defensa

afirmativa basada en la aplicación del artículo XXIV del GATT. En respuesta a una pregunta directa del Grupo Especial, Turquía alegó que no invoca más defensa que la basada en el artículo XXIV en apoyo de su alegación de que no está infringiendo los artículos XI o XIII del GATT ni el párrafo 4 del artículo 2 del ATV.

ALEGACIONES AL AMPARO DE LOS ARTÍCULOS XI Y XIII DEL GATT Y EL PÁRRAFO 4 DEL ARTÍCULO 2 DEL ATV

La India alega que las medidas adoptadas por Turquía infringen las disposiciones de los artículos XI y XIII del GATT y el párrafo 4 del artículo 2 del ATV. Turquía alega que sus derechos en virtud del artículo XXIV del GATT prevalecen sobre cualesquiera otras obligaciones contenidas en los artículos XI y XIII del GATT y el párrafo 4 del artículo 2 del ATV, y que por consiguiente las alegaciones de la India deben rechazarse.

Artículos XI y XIII del GATT

El texto de los artículos XI y XIII es claro. El artículo XI establece que como norma general (destacamos el título del artículo XI: "Eliminación general de las restricciones cuantitativas"), los Miembros de la OMC no pondrán restricciones cuantitativas a las importaciones o a las exportaciones.

"Artículo XI. Eliminación general de las restricciones cuantitativas

1. Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas".

El artículo XIII establece que en el caso de que el GATT/OMC permita la imposición de restricciones cuantitativas, éstas deben, además, imponerse en forma no discriminatoria.

"Artículo XIII. Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas

1. Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto similar originario de cualquier tercer país o a la exportación del producto similar destinado a cualquier tercer país".

La prohibición del uso de restricciones cuantitativas es una de las piedras angulares del sistema del GATT. Un principio básico del sistema del GATT es que los aranceles son la forma preferida y aceptable de protección. Los aranceles, que se reducirán mediante concesiones recíprocas, deben aplicarse en forma no discriminatoria, con independencia del origen de los productos (la cláusula de la "nación más favorecida" -NMF-).

El artículo I, que impone el trato NMF, y el artículo II, que estipula que los aranceles no deben superar los tipos consolidados, constituyen la Parte I del GATT. La Parte II contiene

otras obligaciones conexas, entre otras cosas para velar por que los Miembros no eludan el cumplimiento de las obligaciones establecidas en la Parte I.

Dos de las obligaciones fundamentales contenidas en la Parte II son la cláusula de trato nacional y la prohibición de imponer restricciones cuantitativas. Esta última prohibición se debe a que los aranceles son la forma de protección en la frontera “preferida” por el GATT. Las restricciones cuantitativas imponen límites absolutos a las importaciones, y los aranceles no. En contraste con los aranceles NMF, que permiten al competidor más eficiente suministrar productos de importación, las restricciones cuantitativas suelen tener un efecto de distorsión del comercio, su asignación puede ser problemática y su administración a veces no es transparente.

A pesar de esta prohibición generalizada de las restricciones cuantitativas, durante muchos años las partes contratantes del GATT no respetaron en todos sus aspectos esa obligación. Desde los primeros tiempos del GATT, en sectores como la agricultura, se mantuvieron e incluso aumentaron las restricciones cuantitativas hasta tal punto que la necesidad de restringir su uso se convirtió en un aspecto crucial de las negociaciones de la Ronda Uruguay. En el sector de los textiles y el vestido, las restricciones cuantitativas se mantuvieron en el marco del Acuerdo Multifibras (al que nos referimos más abajo).

Algunas partes contratantes opinaban incluso que las restricciones cuantitativas se habían ido tolerando y aceptando gradualmente como elementos negociables, y que el artículo XI no podía ser una disposición que prohibiera esas restricciones con independencia de las circunstancias específicas de cada caso y nunca se había interpretado así. Este argumento, sin embargo, fue rechazado en el informe adoptado del Grupo Especial encargado del asunto *CE - Importaciones Procedentes de Hong Kong*.

A primera vista, las medidas en litigio imponen restricciones cuantitativas a las importaciones y son únicamente aplicables a la India. Estimamos que, a falta de defensa por parte de Turquía (distinta de su defensa basada en el artículo XXIV del GATT) ante las alegaciones de la India de que se han impuesto restricciones cuantitativas, India ha fundamentado prima facie un caso de infracción de los artículos XI y XIII del GATT.

21. Ver nota al final del capítulo.

Párrafo 4 del artículo 2 del ATV²¹

La India alega que las medidas objeto de examen infringen el párrafo 4 del artículo 2 del ATV porque son nuevas medidas no autorizadas por el ATV y que no pueden justificarse en virtud del GATT. Turquía alega que las medidas objeto de examen no son nuevas, ya que las Comunidades Europeas ya aplicaban restricciones análogas cuando Turquía y las Comunidades Europeas constituyeron su unión aduanera, y que esas restricciones están justificadas en virtud del artículo XXIV del GATT.

Marco reglamentario del ATV

El ATV establece un período de transición máximo de 10 años para la integración de todas las restantes restricciones cuantitativas en el sector de los textiles y el vestido mantenidas en el marco del antiguo Acuerdo Multifibras (“AMF”). El artículo 2 es el núcleo del ATV²² y contiene dos prescripciones clave para el proceso de transición conducente a la reintegración del sector de los textiles y el vestido en las normas generales del GATT de 1994. En el párrafo 1 del artículo 2 del ATV se requiere que todas las anteriores restricciones AMF o de tipo AMF

22. Ver nota al final del capítulo.

se notifiquen al OST para integrarse en el ATV. En los párrafos 6 a 11 del artículo 2 se establecen los procedimientos para la integración progresiva de los productos abarcados por el ATV en las normas y disciplinas del GATT de 1994. Por consiguiente, el ATV prevé excepciones a las prohibiciones generales de imposición de restricciones cuantitativas discriminatorias contenidas en los artículos XI y XIII al permitir a algunos Miembros (los que tuvieran vigentes restricciones AMF y las hubieran notificado al OST en un plazo de 60 días a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC) mantener esas restricciones por un período máximo de diez años. En ese sentido, el AMF definía el alcance de la prohibición general de imponer restricciones cuantitativas en el sector de los textiles y el vestido.

La prohibición de imponer “nuevas restricciones” debe interpretarse teniendo en cuenta la frase precedente: “Se considerará que las restricciones notificadas de conformidad con el párrafo 1 constituyen la totalidad de tales restricciones aplicadas por los Miembros respectivos el día anterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC”. El sentido corriente de las palabras indica que la intención de los Miembros de la OMC era que a partir del 1º de enero de 1995 la incidencia de las restricciones en el marco del ATV sólo pudiera reducirse. Sería, una ficción jurídica en virtud de la cual una restricción existente pueda simplemente incrementarse sin ser por ello una “nueva restricción” sería contraria a la clara finalidad del ATV, que es reducir el alcance de esas restricciones a partir del 1º de enero de 1995 (salvo en las situaciones excepcionales a que se hace referencia en el párrafo 4 del artículo 2 del ATV). Se considera, por tanto, que con independencia de la posibilidad de invocar las excepciones y justificaciones a que se hace referencia en el párrafo 4 del artículo 2 del ATV, todo aumento de una restricción cuantitativa compatible con el ATV notificada en virtud del párrafo 1 del artículo 2 del ATV constituye una “nueva” restricción.

El 28 de febrero de 1995 (y por tanto dentro del plazo de 60 días establecido en el párrafo 1 del artículo 2 del ATV) las Comunidades Europeas notificaron las restricciones que mantenían anteriormente en el marco del AMF. Esa notificación se refería a restricciones aplicables únicamente en el territorio de las CE.

Como Turquía no mantenía ninguna restricción AMF, no podía hacer ninguna modificación de conformidad con el párrafo 1 del artículo 2 del ATV. Por consiguiente, cualquier restricción aplicada por Turquía a las importaciones de textiles y prendas de vestir parece a primera vista ser “nueva”, con arreglo a la definición del párrafo 4 del artículo 2 del ATV por referencia a los países que mantenían restricciones AMF y las notificaron dentro del plazo de 60 días.

En su comunicación conjunta de fecha 7 de noviembre de 1997, Turquía y las Comunidades Europeas notificaron al OST, de conformidad con el párrafo 3 del artículo 3 del ATV, lo siguiente:

“Asimismo, Turquía y las Comunidades Europeas tienen el honor de remitir al Presidente del Órgano de Supervisión de los Textiles, para su información, el texto de una comunicación presentada al Presidente del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, a la que se adjuntan pormenores de determinadas limitaciones cuantitativas que Turquía aplica a las importaciones de determinados productos del sector de los textiles y el vestido procedentes de algunos Miembros de la OMC, y que son necesarios para hacer efectiva la Unión Aduanera de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT de 1994”.

A la luz del párrafo 3 del artículo 3 del ATV, Turquía (y las Comunidades Europeas) deben considerar que esas medidas son “nuevas” o “modificaciones” de restricciones existentes. Como se ha indicado más arriba, las medidas en litigio sólo pueden considerarse, por lo que respecta a la OMC, medidas turcas. Dado que Turquía no mantenía el 1º de enero de 1995 restricciones que pudiera después modificar, cualquier restricción a las importaciones es, por definición, “nueva” para Turquía en el sentido del ATV. Por consiguiente, no es posible aceptar el argumento de Turquía de que sus medidas no son nuevas porque las Comunidades Europeas (su asociado en la unión aduanera) mantenían una medida similar. Cabría concebir que un cambio de cobertura geográfica constituiría una “modificación” de una restricción “existente” (como ocurriría en caso de ampliación de una unión aduanera). Sin embargo, dado que las medidas en litigio fueron introducidas y son aplicadas por Turquía, y habida cuenta que las medidas en litigio no son medidas de las CE sino medidas turcas, no puede considerarse que las restricciones cuantitativas impuestas por Turquía sean modificaciones de las restricciones de las CE existentes.

Es necesario, sin embargo, examinar la posibilidad de que existan excepciones o justificaciones en virtud del párrafo 4 del artículo 2 del ATV, y si las citadas medidas turcas podrían de otro modo legitimarse en el contexto de la aplicación de un acuerdo del tipo regulado en el artículo XXIV, eludiendo así la prohibición de introducir nuevas restricciones establecida en el párrafo 4 del artículo 2 del ATV.

Al no haberse invocado justificación alguna de las medidas turcas en virtud del ATV, y habida cuenta de la referencia al artículo XXIV en la notificación conforme al párrafo 3 del artículo 3, parece que una notificación de esa naturaleza tiene que basarse en el artículo XXIV. Más adelante se examina si la formación de una unión aduanera ofrece la posibilidad de adoptar medidas que de otra forma serían incompatibles con la OMC (salvo que, como ha señalado la India, sean inherentes a la constitución misma de la unión aduanera). Se examina también el argumento, según el cual, si una medida compatible con la OMC ya está vigente para un miembro constitutivo de la unión aduanera, el otro o los otros miembros constitutivos, con objeto de armonizar sus políticas comerciales, pueden estar autorizados a introducir una restricción similar, legitimando así lo que de otra forma constituiría una nueva restricción en el sentido del ATV.

Esta posibilidad no modificaría la naturaleza de las restricciones en litigio, que seguirían siendo “nuevas restricciones” en el sentido del párrafo 4 del artículo 2 del ATV por lo que respecta a Turquía. Queda por decidir si el artículo XXIV autoriza la introducción de esas nuevas restricciones ATV.

En resumen, y en estos casos, las medidas objeto de examen no son medidas aplicadas de conformidad con el ATV mismo, y por consiguiente que esa defensa no puede basarse en el ATV. Como se ha indicado más arriba, el ATV prevé algunas excepciones a la prohibición general de imponer restricciones contenida en los artículos XI y XIII del GATT (es decir, restricciones AMF existentes notificadas dentro de un plazo de 60 días a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (artículo 2), medidas de salvaguardia de conformidad con el artículo 6 del ATV y medidas adoptadas en el contexto del artículo 7 y el párrafo 14 del artículo 2 del ATV).

Turquía no alega que puede invocar una excepción a las prohibiciones establecidas en los artículos XI y XIII del GATT contenida en el ATV, sino más bien una excepción derivada del

artículo XXIV. El asunto objeto de examen gira en torno a una disposición del GATT, no del ATV. El hecho de que los productos objeto de examen sean textiles y prendas de vestir no significa que el ATV sea el único instrumento aplicable a las medidas en litigio. Lo cierto es que las normas del GATT son generalmente aplicables a todos los productos textiles y de vestido, mientras que el ATV es aplicable con carácter excepcional, principalmente para permitir el mantenimiento durante un período limitado de tiempo de las restricciones cuantitativas derivadas del AMF y la utilización del mecanismo de salvaguardia especial.

La defensa de Turquía se basa principalmente en que sus medidas se adoptaron en el contexto del establecimiento de una unión aduanera y son compatibles con el artículo XXIV, que es la única disposición aplicable. Evidentemente, la interpretación del artículo XXIV no es un asunto regulado por el ATV, y no puede ser competencia exclusiva del OST. Mientras que las medidas objeto de examen son medidas de Turquía y no medidas de las CE, el ATV no prevé ninguna excepción a las prohibiciones de imponer restricciones cuantitativas establecidas en los artículos XI y XIII del GATT.

Por consiguiente, salvo que estén justificadas en virtud del artículo XXIV (defensa de Turquía que examinamos más abajo), las medidas objeto de examen son incompatibles con las disposiciones de los artículos XI y XIII del GATT y necesariamente infringirían también el párrafo 4 del artículo 2 del ATV.

Como el texto de los artículos XI y XIII del GATT y el párrafo 4 del artículo 2 del ATV prohíbe claramente la introducción de restricciones cuantitativas como las impugnadas, examinamos los términos del artículo XXIV para decidir si Turquía podía estar exenta de la aplicación de esas prohibiciones.

Lo dispuesto en los párrafos 5 y 8 del artículo XXIV no dispensaba del cumplimiento de las obligaciones establecidas en el marco de la OMC, salvo la obligación NMF. De hecho, esos párrafos no ofrecen indicación alguna sobre el tipo de medidas que han de aplicarse al constituir una unión aduanera, aunque establecen directrices para la evaluación global de los acuerdos comerciales regionales.

Por consiguiente, se concluye que el artículo XXIV no justificaba la violación de los artículos XI y XIII del GATT o del párrafo 4 del artículo 2 del ATV. Lo que no invalida el derecho de Turquía a establecer una unión aduanera con las Comunidades Europeas, ya que de conformidad con el inciso ii) del apartado a) del párrafo 8 del artículo XXIV, los miembros constitutivos de una unión aduanera están obligados a adoptar reglamentaciones comerciales que, en sustancia, sean idénticas.

Sin embargo, esa norma ofrece flexibilidad a los miembros constitutivos. En cualquier caso, en el presente asunto, teniendo en cuenta, entre otras cosas, la proporción de los intercambios comerciales afectada por el tipo de medidas en litigio (restricciones cuantitativas a la importación de textiles y prendas de vestir), constatamos que Turquía tenía otras opciones compatibles con la OMC si quería establecer una unión aduanera con las Comunidades Europeas.

Conclusión Final

Las medidas adoptadas por Turquía con respecto a 19 categorías de productos textiles y de vestido son incompatibles con las disposiciones de los artículos XI y XIII del GATT y, por consiguiente, con las del párrafo 4 del artículo 2 del ATV. Se rechaza la defensa de Turquía basada en que el artículo XXIV del GATT permite la introducción de cualesquiera restricciones a la importación de otro modo incompatibles con el GATT/OMC.

Con arreglo al párrafo 8 del artículo 3 del ESD, en los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo abarcado, se presume que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Por consiguiente, se concluye que Turquía, en la medida en que ha actuado en forma incompatible con las disposiciones de los acuerdos abarcados, como se indica en el párrafo anterior, ha anulado o menoscabado las ventajas para el demandante dimanantes de esos acuerdos.

El Grupo Especial recomienda al Órgano de Solución de Diferencias que solicite a Turquía que ponga sus medidas en conformidad con las obligaciones que ha contraído en virtud del Acuerdo sobre la OMC.

Con fecha 19 de julio de 2001, la Misión Permanente de la India y la Misión Permanente de Turquía envían al Presidente del Órgano de Solución de Diferencias, una comunicación conjunta: "Notificación de una solución mutuamente aceptable".

"Los Gobiernos de la India y de Turquía desean notificar al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) que han llegado a una solución mutuamente satisfactoria con respecto a la aplicación por Turquía de las conclusiones y recomendaciones adoptadas por el OSD en la diferencia "Turquía - Restricciones aplicadas a las importaciones de productos textiles y de vestido" (WT/DS34). Por consiguiente, la India y Turquía consideran que el párrafo 6 del artículo 21 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ya no requiere que este asunto se mantenga en el orden del día del OSD."

1. El Gobierno de la India y el Gobierno de Turquía acuerdan que lo siguiente constituirá la compensación a la India de conformidad con los párrafos 1 y 2 del artículo 22 del "Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias" (ESD), en espera del cumplimiento por Turquía de las recomendaciones y resoluciones del OSD en la diferencia "Turquía - Restricciones aplicadas a las importaciones de productos textiles y de vestido" (WT/DS34):

- El Gobierno de Turquía, para el 30 de junio de 2001 o la fecha de la firma del presente acuerdo, si ésta se produjera antes, suprimirá las restricciones cuantitativas que aplica a las categorías de textiles 24 y 27 con respecto a las importaciones procedentes de la India.
- El Gobierno de Turquía efectuará reducciones arancelarias sobre la base del tipo aplicado según se describe detalladamente en el ANEXO adjunto al presente acuerdo para el 30 de septiembre de 2001.

- El Gobierno de Turquía procurará el pronto cumplimiento de las recomendaciones y resoluciones del OSD en la diferencia "Turquía - Restricciones aplicadas a las importaciones de productos textiles y de vestido" (WT/DS34).

2. La compensación en virtud del presente acuerdo, y todo arreglo a que se llegue mediante consultas entre las dos partes, permanecerán vigentes hasta que Turquía suprima todas las restricciones cuantitativas aplicadas a partir del 1º de enero de 1996 respecto de las importaciones procedentes de la India correspondientes a las 19 categorías de productos textiles y de vestido.

NOTAS

7. Los pagos por contratos de producción flexible, los pagos de asistencia por pérdida de mercados y los pagos por semillas de algodón para la cosecha de 2000, se efectuaron en el marco de programas terminados, pero que debían ser considerados dado que consistían en subvenciones al momento de la presente diferencia.

9. Brasil alega que la Ley de Asistencia a la Agricultura de 2003 en esencia mantiene en existencia un supuesto "Programa de Pagos por Semillas de Algodón que existió desde por lo menos la campaña de comercialización de 1999" autorizando una financiación de 50 millones de dólares para la cosecha de 2002.

16. En esa diferencia, tanto el Grupo Especial como el Órgano de Apelación constataron que la Ley ETI de 2000 violaba el artículo 8 y el párrafo 1 del artículo 10 del Acuerdo sobre la Agricultura y los párrafos 1 a) y 2 del artículo 3 del Acuerdo SMC.

21. Para interpretar el ATV y su importancia en el Acuerdo sobre la OMC, debe comprenderse claramente que del objeto y fin del ATV y de las circunstancias bien conocidas de la conclusión de la Ronda Uruguay se deduce que la eliminación gradual de las restricciones relativas a los textiles y las prendas de vestir fue un componente fundamental del Acuerdo sobre la OMC para los países en desarrollo.

22. Como se expone en los párrafos 2.25 a 2.30 *supra*, el comercio en este sector de productos textiles y de vestido estuvo regulado por regímenes especiales distintos de las normas ordinarias del GATT: el Acuerdo a Corto Plazo relativo al Comercio Internacional de Textiles de Algodón, en 1961, el Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón, de 1962 a 1973, y el Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles, también llamado Acuerdo Multifibras o AMF, de 1974 a 1994. Esos regímenes especiales permitían en lo establecimiento de un amplio y complejo sistema de restricciones bilaterales a las importaciones y las exportaciones. El ATV establece una serie de normas cuya finalidad es que mediante un proceso de transición consagrado en el ATV este sector esté plenamente integrado en las normas de la OMC para el 1º de enero de 2005. Los dos sistemas principales utilizados por el ATV son: 1) incrementos anuales obligatorios de nivel de las restricciones cuantitativas restantes y 2) un proceso de integración por etapas de todos los productos textiles y de vestido en las normas generales del GATT.

BIBLIOGRAFÍA

- 1. Ministry of Commerce and Industry of India Republic (web site) www.wto.org
- 2. Secretaría de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentación de la República Argentina



PARTE IV

**MARCO JURÍDICO INTERNACIONAL
(SEGUNDA PARTE)**

PARTE IV.

MARCO JURÍDICO INTERNACIONAL

(SEGUNDA PARTE)

COORDINADORA: GLORIA BAEZ.

**COLABORADORES: MATÍAS MASSOLO ZAGO, MARÍA EMILIA ZANCHETTA,
MARTÍN JEHLÉ, FLAVIO PALADINO.**

4.1. RELACIÓN REPÚBLICA ARGENTINA - REPÚBLICA DE LA INDIA. EVOLUCIÓN. ACUERDOS. **GLORIA BÁEZ, MARÍA EMILIA ZANCHETTA.**

Evolución¹

1. Ver Anexo 1.

Las relaciones formales entre Argentina y la India comienzan en 1982 con la suscripción del Acuerdo Comercial de Cooperación Económica. En este marco se realizaron encuentros bilaterales entre Comisiones Mixtas, en 1982 y en 1987.

Este convenio tiene como objetivo analizar el intercambio comercial e intensificar el diálogo entre ambos países. Se estableció un área de Cooperación Científica y Tecnológica para profundizar esta relación en 1988 mediante nuevo Acuerdo, que sirve de base para la realización de un trabajo en conjunto y continuo hasta la fecha. Este Convenio es ejecutado por la Secretaría de Ciencia y Tecnología, especialmente en el área de Biotecnología (este tema es abordado in extenso en la Parte VII).

En el año 2000 se suscribió el Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, actualmente vigente.

4.2. RELACIÓN MERCOSUR - REPÚBLICA DE LA INDIA. INTRODUCCIÓN **MARÍA EMILIA ZANCHETTA**

En el año 2003 el MERCOSUR y la India suscribieron el Acuerdo Marco que dio inicio a las negociaciones entre las Partes con el objetivo de concretar la constitución de una Zona de Libre Comercio. Posteriormente en enero de 2004, se firmó el texto del Acuerdo de Preferencias Fijas. A partir de ese momento se llevaron a cabo cuatro Rondas negociadoras de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO I - ACUERDOS

	ACUERDO MARCO (2003)	ACUERDO PREFERENCIAL DE COMERCIO (2004)
Ámbito	Regional	Regional
Firma	Asunción, República de Paraguay, 17 de junio de 2003	Nueva Delhi, República de la India , 25 de enero de 2005
Estado de las negociaciones a Octubre de 2005	Los países de MERCOSUR aún no han depositado los instrumentos. Sólo Brasil ha enviado un comunicado el 3/07/2000.	No está vigente.
Tipo	Comercial	Comercial
Objetivo	Fortalecer las relaciones entre las Partes Contratantes, promover la expansión del comercio, y establecer las condiciones y mecanismos para negociar un Área de Libre Comercio.	Creación de un Área de Libre Comercio entre el MERCOSUR y la República de la India.
Contenido	<ul style="list-style-type: none"> ■ Los gobiernos acuerdan concluir al 31 de agosto de 2003, un Acuerdo de Preferencias Fijas de alcance limitado, dirigido al incremento del flujo de comercio bilateral a través del otorgamiento de un acceso efectivo a sus respectivos mercados por medio de concesiones mutuas. ■ Se establece un Comité de Negociación, el cuál se reunirá las veces que las Partes Contratantes acuerden. ■ Con el fin de ampliar el conocimiento mutuo sobre las oportunidades comerciales y de inversiones existentes, las Partes estimularán actividades de promoción comercial, tales como seminarios, misiones empresariales, ferias, simposios y exposiciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ El acuerdo se complementa con 5 Anexos, en los dos primeros se encuentran las preferencias arancelarias otorgadas entre las Partes. Al mismo tiempo, se crea un Comité de Administración Conjunta que mantendrá reuniones ordinarias al menos una vez al año.

IMPACTO Y ANÁLISIS DEL ACUERDO: ACCESO A MERCADOS
FLAVIO PALADINO

Las negociaciones entre el MERCOSUR e India tienen como objetivo final la concreción de un Acuerdo de Libre Comercio. En la primera etapa, se suscribió un Acuerdo Preferencial de Comercio destinado a incrementarlo entre las partes para 450 productos originarios del MERCOSUR y 452 de la India vía preferencia arancelaria. Los mismos accederán al otro mercado abonando aranceles residuales (el arancel de importación menos la preferencia negociada) o sin aranceles.

Dicho acuerdo constituye un primer paso que se irá profundizando anualmente en sus sucesivas revisiones.

El Acuerdo contempla compromisos relativos a: Acceso a Mercados: Cobertura preferencial para 450 productos de cada una de las Partes con rangos de preferencia arancelaria del 10%, 20% y 100%

Ofertas

En la última reunión negociadora del 15 de diciembre de 2004 las partes intercambiaron sus ofertas a las que se le aplicarán una reducción arancelaria del 10%, 20% y el 100%.

Si bien el acuerdo negociado contempla casi el 50% de las ventas externas de ambas partes, cabe destacar que el mayor porcentaje de los mismos gozará de una preferencia arancelaria del 10%². Por otra parte muy pocos productos o un reducido margen del comercio bilateral estará exento del arancel de importación, una vez puesto en marcha el acuerdo de preferencias fijas.

La Oferta de India contempla 450 productos de los cuales sólo 21 gozan de una preferencia del 100% (cueros, productos de informática y de telefonía), 336 poseen una preferencia del 20% entre ellos se encuentran los productos químicos orgánicos e inorgánicos y sus derivados, manufacturas de cueros, sedas, lanas, algodón, calzados, manufacturas de vidrios, manufacturas de acero, aluminio y metales, reactores nucleares, materiales eléctricos, embarcaciones y muebles, y 93 ítem arancelarios pagarán un 10% menos del arancel de importación (aceite de soja, carne porcina, colorantes y papel).

2. Para Argentina y Brasil, el aceite de soja en bruto representa el 98% y 83% del valor de la oferta concedida por la India.

CUADRO XVI - VALORACIÓN DE LAS CONCESIONES DE LA INDIA AL MERCOSUR EXPORTACIONES DEL MERCOSUR A LA INDIA Promedio 2000-03. En Miles de US\$											
Pref	Items	Argentina	Part	Brasil	Part	Paraguay	Part	Uruguay	Part	MCS	Part
10%	93	244.615	56%	80.711	33%	406	8%	15	0%	325.747	47%
20%	336	4.498	1%	16.266	7%	10	0%	2.565	56%	23.338	3%
100%	21	16	0%	390	0%	0	0%	42	1%	449	0%
Subtotal	450	249.129		97.367		416		2.622		349.534	
Total		436.309		247.738		5.040		4.570		693.658	
Participación		57%		39%		8%		57%		50%	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Cometrade y del Acuerdo MERCOSUR-India

Por su parte la oferta del MERCOSUR que contempla 452 productos, concede 100% de margen de preferencia arancelaria a 13 productos (aceites de petróleo o de mineral bituminoso, fosfato de calcio, maquinarias, instrumentos y aparatos de medicina), 20% de preferencia arancelaria a 45 productos (productos químicos orgánicos, semilla de comino, aluminio, maquinarias, materiales eléctricos, mezclas de sustancias odoríferas, placas y películas fotográficas) y por último 10% de reducción arancelaria a 394 ítem arancelarios (productos químicos orgánicos, algunos agroalimentos tales como legumbres, manzanas, harina de trigo, agua, aceites esenciales, y productos industriales como el plástico, ácido sulfúrico, manufactura de caucho, metales comunes, otros materiales eléctricos y maquinarias).

**CUADRO XVII - VALORACIÓN DE LAS CONCESIONES DEL MERCOSUR A LA INDIA
IMPORTACIONES DEL MERCOSUR DESDE LA INDIA
Promedio 2000-03. En Miles de US\$**

Pref	Items	Argentina	Part	Brasil	Part	Paraguay	Part	Uruguay	Part	MCS	Part
10%	394	22.230	94%	70.379	95%	979	96%	8.964	97%	102.555	95%
20%	45	1.082	5%	2.777	4%	15	1%	232	3%	4.106	4%
100%	13	234	1%	637	1%	21	2%	49	1%	942	1%
Subtotal	452	23.546		73.792		1.015		9.246		107.600	
Total		77.894		408.869		5.040		4.570		693.658	
Participación		30%		18%		8%		57%		50%	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Cometrade y del Acuerdo MERCOSUR-India

Otro elemento que se detecta es que los productos que poseen un mayor arancel son los que reciben menor preferencia arancelaria y sólo un grupo reducido originario de ambas partes recibe una preferencia del 100%. Algunos ya poseen arancel cero.

Cabe destacar que en muchos de los casos de los productos que tanto la India como el MERCOSUR concedieron preferencia arancelaria del 100%, en la actualidad tienen arancel cero o arancel muy bajo. Para los productos originarios del bloque que gozarán de una rebaja del 20% y 10%, su arancel promedio es del 28% y 37% respectivamente, mientras que para la India el Arancel Externo Común se sitúa entre 6% y 8%.

Una vez puesto en vigencia el Acuerdo, pocos productos gozarán de arancel cero para acceder al mercado indio, y la parte sustancial de las exportaciones del MERCOSUR tendrá una baja preferencia del 10%. Similar realidad para las exportaciones indias al bloque, el 95% del valor de las mismas gozarán de una preferencia del 10%.

Si se compara el arancel promedio vigente de la oferta de la India con el nuevo resultante de la rebaja arancelaria, se obtendría una preferencia efectiva del 18,6%. Para la India, el mismo sería de 11,3%³.

Consecuencia de ello, el MERCOSUR obtendría un reducción de 5 puntos porcentuales y la India: 0,6%⁴.

3. Ver nota al final del capítulo.

4. Estos guarismos resultan de comparar el arancel promedio vigente con el nuevo arancel promedio: MERCOSUR: (26,8% - 21,8%) y para la India (5,3% - 4,7%)

4.3. ACUERDOS CON OTROS PAÍSES: BILATERALES Y REGIONALES.

GLORIA BAEZ, MATIAS MASSOLO ZAGO, MARTÍN JEHLÉ, MARIA EMILIA ZANCHETTA.

Introducción

■ Acuerdo marco comprensivo de cooperación económica entre India-Asean

Ambito: Regional (en negociación).

Partes: India-ASEAN (Brunei Darrusalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietman).

Estado de las negociaciones: Comenzaron en 1992.

Tipo: Acuerdo marco comprensivo de cooperación económica y comercial.

Objetivo: Establecido el 5 de noviembre de 2002.

- Mejorar el acceso a los mercados basado en el desarrollo de cada uno de los países integrantes.
- Establecer una Zona de Libre Comercio en un plazo de 10 años.
- Alinear los aranceles de India con los integrantes del ASEAN para el 2005.

Contenido: Concluir un Acuerdo de Libre Comercio en Bienes, Servicios e Inversiones, como también áreas de cooperación económica, de acuerdo al siguiente cronograma:

- Bienes (Enero del 2004 al 30 de junio del 2005).** India realizará en forma gradual, hasta llegar a su eliminación, la reducción de aranceles y tasas arancelarias con Trato de Nación Mas Favorecida, a partir del 1º de Enero del 2006. Este proceso culminará en el 2011 para los siguientes Partes: Brunei Darrusalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam; mientras que para Filipinas en el 2016.
- Servicios.** Las negociaciones comenzaron en el 2005 y deben concluir en el 2007, con la finalidad de identificar los sectores para llegar a una liberalización.
- Inversiones.** El cronograma es similar al del área de Servicios.
- Cooperación económica.** Comprende la cooperación en distintas medidas para la facilitación y promoción del comercio y de inversiones.

■ Acuerdo Libre Comercio BIMST-EC

Ambito: Regional (en negociación la parte comercial).

Partes: Bangladesh, India, Sri Lanka, Tailandia y Myanmar.

Tipo: Acuerdo de cooperación económica.

Objetivo: Desde el punto de vista de India, este acuerdo es estratégico ya que constituye una nueva dimensión de cooperación con los países del Sudeste Asiático. Al igual que:

- Constituir un puente entre dos grupos regionales: ASEAN-SAARC.
- Lograr una Zona de Libre Comercio entre las Partes.

Estado de las negociaciones: Comenzaron en 1994 con todos los países Partes, agregándose en 1997 Myanmar.

En 1998 los Ministros de Comercio y Economía establecieron los principales temas de debate tales como: facilitar el comercio, aumentar inversiones y promover la cooperación tecnológica entre los Países Miembros.

Las negociaciones se realizaron en distintas etapas, llegando a un cronograma en 2002 con las áreas y los países que serán líderes por un período de 3 años en cada una de ellas. El resultado de la primera reunión del BIMSTEC fue:

Áreas	1998	A partir del 2005
Comercio e Inversión	Bangladesh	Bangladesh
Tecnología	India	Sri Lanka
Transporte y Comunicación	Tailandia	India
Energía	Myanmar	Myanmar
Turismo	Sri Lanka	India
Pesca	Sri Lanka	Tailandia

Así, en febrero del 2004, Bhután, India, Myanmar, Nepal, Sri Lanka y Tailandia firmaron un Acuerdo Marco para facilitar negociaciones a fin de establecer un Acuerdo de Libre Comercio en BIMST-EC en bienes, servicios e inversiones y reforzar la cooperación económica.

Las negociaciones se llevan a cabo para eliminar progresivamente los aranceles, barreras no arancelarias en prácticamente todos los bienes y liberalizar los servicios y el régimen de inversiones.

5. Vía rápida

- (1) **Bienes.** Con el sistema del fast track⁵, se prevé que los aranceles serán reducidos desde el 1º de julio del 2006 y eliminados para el 2011. Mediante la vía normal, el período de reducción/eliminación es desde el 1º de Julio del 2007 hasta el 30 de Junio del 2017. Las negociaciones en bienes comenzaron en Julio del 2004 y concluirán en Diciembre del 2005.
- (2) **Servicios.** Las Negociaciones de servicios e inversiones comenzarán en el 2005 para concluir en 2007.

■ **Acuerdo de cooperación económica India-Singapur**

Ambito: Bilateral.

Partes: India - Singapur.

Objetivo: Establecer recomendaciones económicas.

Alcance: El acuerdo comprende las siguientes áreas:

- Libre Comercio para Bienes, Servicios e Inversiones.
- Promoción, Protección y Cooperación en Inversiones.
- Evitar o mejorar la doble tributación.
- Liberalizar los servicios aéreos, con apertura de cielos para la realización de vuelos charter
- Programa de trabajo para la cooperación y creación de áreas que incluyen cuidado de salud, educación, medios de comunicación y turismo.

Vigencia: Fue suscripto en noviembre del 2004.

■ **Acuerdo marco de libre comercio entre India y Tailandia**

Ambito: Bilateral.

Partes: India-Tailandia.

Estado de las negociaciones: Se conformó un Grupo de Trabajo en 2001 para establecer un Acuerdo Marco de Libre Comercio. Este realizó tareas en base a lo acordado por las autoridades, entre ellas, se firmó un acuerdo marco en base al Early Harvest Scheme⁶(EHS) sobre los

6. Cosecha temprana, bajo esta modalidad a medida que se negocia y se pacta se va aplicando en lugar de esperar a que se negocie todo el acuerdo.

ítem de interés común de las exportaciones de cada Parte, acordándose para esto la eliminación de aranceles sobre la base del Fast Track. Los ítems del EHS se realizaron en consultas entre los sectores privados y el sector público. Con la lista del EHS finalizaron con el valor de todo el comercio recíproco de la India y Tailandia, para el período 2001-2002 las exportaciones a Tailandia sobre el EHS aumentaron a U\$\$ 33,3 millones mientras que las exportaciones de Tailandia durante el mismo período fueron de 38,5 millones. Los aranceles acordados no serán aplicables hasta que no se concluya con las reglas de origen. Otros componentes destacados del acuerdo son:

- **Bienes.** Las negociaciones comenzaron en noviembre del 2004 y concluyeron en marzo del 2005 con el establecimiento de una Zona de Libre Comercio con arancel cero de importación para el 2010.
- **Servicios e inversiones.** Las negociaciones comenzaron en enero del 2004 y concluirán en enero del 2006.
- **Áreas de cooperación económica.** Incluyen la facilitación de medidas de comercio, identificación de sectores de cooperación y promoción de medidas de comercio e inversión.

Objetivo: Establecer un Acuerdo de Libre Comercio con el fin de sentar bases para una posterior integración, ya sea regional o subregional.

Contenido: El acuerdo marco comprende bienes, servicios, inversiones y áreas de cooperación económica.

Duración: Firmado el 9 de octubre del 2003.

Estado de situación: El 1º de septiembre del 2004 se estableció un protocolo entre ambas partes con el fin de realizar concesiones arancelarias en 82 ítem en el marco del EHS.

■ Acuerdo de área de libre comercio y propuesta de socios económicos entre India-Sri Lanka

Ambito: Bilateral.

Partes: India - Sri Lanka.

Estado de las negociaciones: Este acuerdo está vigente desde marzo del 2000.

Objetivo: Área Libre Comercio.

Contenido:

Aranceles y Acceso

Compromisos de India: Reducir a cero los aranceles en 1350 posiciones, inmediatamente a la implementación del Acuerdo. Para el resto, 429 posiciones, se realizará en un período de 3 años, incluidas Lista Negativas.

En lo que hace a la Lista Negativa (429 líneas arancelarias) se desagregan en un nivel de 6 dígitos de acuerdo al Sistema Armonizado. Dentro de esta categoría están comprendidos productos tales como: gomas y derivados, papel y sus derivados, plásticos y sus derivados, coco, bebidas alcohólicas y textiles.

Compromisos de Sri Lanka: Baja de aranceles al 0% en 319 líneas arancelarias y en un 50% en 839, a la implementación del Acuerdo.

Para el resto en 3 fases en un período de 3 años a partir de la vigencia del Acuerdo.

La Lista Negativa comprende 1180 posiciones arancelarias.

Otros Items

Reglas de Origen, establece cuatro criterios:

1. Valor Agregado interno debe ser del 35%.
2. Los insumos deben experimentar una transformación sustancial, para ser considerados a un nivel de 4 dígitos por el del Código Aduanero Armonizado.
3. En el caso que las materias primas provienen de algunas de las Partes, el valor agregado requerido se reduce a 25%.
4. Las actividades de ensamblado, empaquetado y demás, no califican para las preferencias arancelarias señaladas anteriormente.

Evolución del acuerdo: En el 2002 se evaluó el impacto del Acuerdo de libre comercio notándose que hubo un significativo avance en el comercio. De ahí que se siguiera progresando en lo relacionado a la Cooperación Económica, conformando un Grupo de Estudio Conjunto para explorar la manera de profundizar la cooperación económica, mediante una Acuerdo Compresivo como Socios Comerciales.

■ Acuerdo de Bangkok

Ambito: Regional.

Partes: Bangladesh, India, Lao PDR, Filipinas, República de Corea, Sri Lanka, Tailandia y China (2001).

Estado de situación: El Acuerdo de Bangkok surgió luego de la declaración de Kabul (1975) del Consejo de Ministros de cooperación económica asiática y en el marco del programa comercial asiático como una iniciativa de la ESCAP (Economic and Social Commition for Asia and the Pacific).

Objetivos:

1. Ampliar el acceso en los términos más favorables para las mercancías de los países en vías de desarrollo pertenecientes al ESCAP. Como así también fomentar la cooperación económica internacional adicional con la adopción de las medidas comerciales mutuamente beneficiosas de la liberalización.
2. Promover el desarrollo económico mediante un continuo proceso de expansión del comercio entre los Miembros, para llegar a una posterior cooperación económica internacional, mediante la adopción de medidas de liberalización.

Contenido, el Acuerdo contempla los siguientes puntos:

7. Arreglo preferencial de la tarifa que tiene como objetivo el promover de comercio intrarregional con intercambio de concesiones mutuas.

- ☐ Programa de liberalización: Comienza con la entrada en vigor del Acuerdo o en el momento de la incorporación de otro Miembro.
- ☐ Expansión del comercio.
- ☐ Consulta y medidas de emergencia.
- ☐ Comité Permanente de Administración del Acuerdo.
- ☐ Revisión y modificaciones.
- ☐ Acceso y denuncia al acuerdo.
- ☐ Otros temas y provisiones finales.

Incorporación de China: el 24 de Abril de 2001 China concluye las formalidades para ingresar al Acuerdo de Bangkok.

Con esta incorporación se comienza la constitución del bloque económico más populoso del mundo, conformando un potencial mercado de más de 2.5 billones de personas.

Japón miembro de la APEC, sería la única economía importante que resta para hacer del Asia un extraordinario mercado global.

Además, cabe señalar que China actualmente está negociando tratados de libre comercio con diferentes países, entre ellos está Chile, Australia y Nueva Zelanda.

El Acuerdo de Bangkok recoge los siguientes datos de relevancia:

China negoció a la fecha 902 posiciones arancelarias y un plus adicional no muy extenso para los países menos desarrollados. Entre ellos hay que señalar que de los productos negociados, pocos se refieren a productos del sector agropecuario, destacándose dentro de los productos primarios la pesca y los hilados de algodón, estos últimos tienen un arancel básico del 5% y se le otorga una preferencia del 4.5%.

La India otorga, en cambio, muchos más beneficios para estos productos relevantes para las exportaciones argentinas. India negoció 188 posiciones arancelarias y 33 adicionales para los países menos desarrollados, entre los cuales están los productos que nos pueden interesar más:

- **productos frescos del mar:** tienen 35% de arancel básico y se otorga un beneficio del 25%.
- **cereales y cueros:** tienen 25% de arancel básico y se otorga un beneficio del 15%.
- **textiles:** tienen en general un arancel promedio del 35% y se otorga un beneficio del 30%.

Estos aranceles rigen en primera instancia para los países miembros.

CONSIDERACIONES SOBRE LA INTEGRACIÓN INDIA - CHINA:

- En 10 años la economía de China podría ser mayor a la de EE.UU. y la de la India mayor a la de Japón. Ambos países han crecido en los últimos años más que lo que hicieron en los pasados 20 años.

Se acordó: llevar los aranceles a 0-5 en los próximos 7-10 años, eliminar las barreras comerciales y facilitar el movimiento transfronterizo de bienes entre los países miembro. Como así también promover condiciones de competencia equitativas y asegurar beneficios equitativos a todas las partes contratantes, teniendo en cuenta sus respectivos niveles de desarrollo económico.

Áreas que Comprende:

- Libre Movimiento de bienes entre los países mediante: eliminación de aranceles, medidas para arancelarias y restricciones no arancelarias.
- Adopción de medidas que facilitan el comercio y armonización de legislación.
 - Instrumentos:
 - Programa de Liberalización Comercial
 - Reglas de Origen
 - Acuerdos Institucionales para armonizar las legislaciones
 - Solución de Diferencia
 - Medidas de Salvaguardias

Cuenta con una cláusula evolutiva conforme a las necesidades de las Partes.

Estado de situación: Se firmó en enero del 2004, con el objetivo de estar plenamente operativo para el 2006.

CONCLUSIONES GENERALES

Como se ha observado a lo largo de éste capítulo, la India posee una larga tradición de cooperación económica y comercial con los países de su región. Esta tradición se inició con la firma del Acuerdo de Bangkok, donde la India junto con otros países buscaron promover el desarrollo económico de la región mediante la expansión del comercio.

Persiguiendo los mismos objetivos, la India firmó en 1985 el SAARC (Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional). Dicho acuerdo se basa en diferentes áreas de cooperación con el fin de promover el bienestar de los Países Miembros y mejorar la calidad de la vida mediante el desarrollo económico.

Durante este período, de aproximadamente 20 años (Acuerdo de Bangkok en 1985 hasta el SAPTA en 1993), la India junto con otros países, continuaron suscribiendo acuerdos de cooperación económica, con el fin de promover el desarrollo de las partes contratantes y de su intra zona, para luego negociar y concluir acuerdos comerciales, con la idea de avanzar a una mayor integración.

Dentro del marco del SAARC y con el objeto de profundizar las relaciones comerciales, las partes contratantes del acuerdo, deciden firmar el SAPTA, con el objeto de promover y mantener una cooperación económica y comercial mutua entre los Estados Contratantes mediante el otorgamiento de concesiones y preferencias arancelarias.

Continuando con esta tradición; con el compromiso de fortalecer la cooperación económica intra SAARC, y maximizar el potencial de la región en el intercambio comercial para el beneficio de su población, en enero del 2004 se firmó el SAFTA como una Instrumentación del SAPTA, para la constitución de una Zona de Libre Comercio para aproximadamente 2006.

Esta continuidad de suscripción de acuerdos económicos y comerciales fue posible, en gran medida por la actividad de la India para establecer además, acuerdos bilaterales con países del SAARC, de distinto alcance y objetivos (preferencias arancelarias, de cooperación o de libre comercio), lo que evidentemente facilitó alcanzar la constitución de una Zona de Libre Comercio.

Es de vital importancia destacar otros dos acuerdos firmados por la India y que evidencian su intención y estrategia de integrarse hacia toda Asia. En primer lugar, un Acuerdo Marco en Cooperación Económica con el ASEAN, y en segundo lugar, y quizás más importante, el BIMST-EC firmado en febrero del 2004. Este acuerdo es significativo porque no sólo constituye un puente entre dos grandes grupos regionales como son el ASEAN y el SAARC, sino también contribuye para lograr una Zona de Libre Comercio entre gran parte de Asia.

En el contexto multilateral la India está liberalizando su comercio, pero es necesario analizar con detenimiento sus negociaciones en la región.

En esta situación económica, el comercio y también gran parte de las inversiones se mueven dentro de la zona, haciendo muy difícil el acceso de otros países, especialmente para aquellos en desarrollo como la Argentina.

Además, se puede vislumbrar para un futuro no muy lejano, un cambio en el comercio mundial; de una relación Norte-Norte a otra relación Sur-Sur, siempre y cuando la India prosiga con el acuerdo de Libre Comercio con China, donde ambos países se complementarían de una manera muy especial; la India proveería todos los servicios, mientras que China, se ocuparía de la producción de bienes y tecnología.

NOTAS

3. La preferencia efectiva es la reducción proporcional del arancel promedio vigente luego de aplicar las preferencias. Esto es, Para el MERCOSUR la Preferencia Efectiva = $(\text{Arancel Promedio} - \text{Nuevo Arancel Promedio}) / \text{Arancel Promedio} = (26,8 - 21,8) / 26,8 = 18,6\%$, y para la India la Preferencia Efectiva = $(\text{Arancel Promedio} - \text{Nuevo Arancel Promedio}) / \text{Arancel Promedio} = (5,3 - 4,7) / 5,3 = 11,3\%$. Negociaciones MERCOSUR-India - Centro de Estudios para las negociaciones Internacionales -UIA-

BIBLIOGRAFÍA

- WTO: <http://www.wto.org>
- "India and the WTO newsletter"; Ministry of Commerce and Industry
- Ministry of Commerce, India; <http://commin.nic.in/>
- Informe de Evaluación de las Políticas Comerciales, elaborado por la Secretaría de la OMC; 1992 Y 2002.
- Financial Times (diferentes artículos).
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina.

ANEXOS

ANEXO 1: MARCO JURÍDICO ARGENTINA - INDIA

CONVENIO COMERCIAL

Ratificación: Ley 22.623 (13/08/1982)

Entrada en vigor: 13/08/1982

Tipo: Cooperación Económica

Objetivo: Crear un ámbito propicio, una Comisión Mixta Intergubernamental, con el propósito de facilitar el intercambio de mercancías de distinto tipo entre ambos países, originarios y provenientes de los mismos.

Contenido: Para este fin, ambos gobiernos se intercambiarán periódicamente las respectivas listas de bienes disponibles para la exportación hacia el otro país. Al igual que se facilitará en un máximo posible:

- El intercambio de representantes, grupos o delegaciones comerciales o técnicos entre los dos países.
- La celebración dentro de un país de ferias comerciales, exposiciones industriales u otras actividades tendientes a promover el comercio por medio de empresas y organizaciones del otro país.
- La importación de artículos para la exhibición en ferias, exposiciones o eventos similares como también muestras de artículos para fines publicitarios.

Cada parte le otorgará a los buques de la otra parte, mientras se encuentren en sus puertos, el tratamiento más favorable que permitan sus leyes y reglamentos.

Para cumplir los objetivos se establece una Comisión Mixta integrada por representantes nombrados por los respectivos gobiernos, la cuál se reunirá una vez por año, o de común acuerdo tantas veces como se desee, en forma alternativa en la India y en la Argentina.

Alcance: Intercambio de lista de productos tales como:

De la India a la Argentina:

- Material de Ingeniería
- Productos químicos y productos afines
- Productos agrícolas y afines
- Varios (té, café, artículos de cuero, artesanías, piedras preciosas y joyería, películas de largo metraje, artículos de yute, etc.)

De la Argentina a la India:

- Equipo agrícola y repuestos
- Barcos pesqueros y cargueros
- Motores marino diesel
- Maquinaria industrial
- Equipos para cinematografía
- Productos químicos y orgánicos
- Productos medicinales y farmacéuticos
- Tinturas
- Lana en bruto
- Cueros y pieles
- Niquel
- Hojalata
- Etc.

CONVENIO DE COOPERACIÓN CIENTÍFICA Y TÉCNICA

Ratificación: Ley 23.402 (25/09/1986)

Entrada en vigor: 7/01/1988

Canje de instrumentos: Buenos Aires, 7/01/1988

Tipo: Cooperación Científica y Técnica

Objetivo: Promover la cooperación científica entre los dos Estados, al igual que la realización de programas, proyectos u otras formas de cooperación mutua.

Contenido, la cooperación podrá incluir:

- Intercambio de información científica y tecnológica.
- Intercambio y entrenamiento de personal científico y técnico.
- Implementación conjunta y coordinada de programas o proyectos de investigación científica y de desarrollo tecnológico.
- Establecimiento, operación y/o utilización de instalaciones científicas y técnicas.

El convenio promueve la participación de organismos e instituciones privadas de sus respectivos países.

A fin de analizar y promover la implementación del Convenio se creó una Comisión Mixta que se reunirá cada 2 años alternativamente en la República Argentina y en la República de la India.

ACUEDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA

Ratificación: Ley 23.507 (13/05/1987)

Entrada en vigor: 06/05/1988

Tipo: Cooperación Económica

Objetivo: Consolidar, desarrollar y diversificar las relaciones económicas entre los dos países a través de la cooperación.

Contenido, cooperación en:

- Estudios y proyectos;
- Construcción de nuevas instalaciones;
- Intercambio de patentes, licencias, know how, etc.
- Comercialización conjunta en los mercados internacionales;
- Acuerdos interbancarios.

Alcance: Acuerdan cooperar entre otras y, de acuerdo a las necesidades, en las siguientes áreas:

- Agricultura, ganadería, pesca, forestación, explotación petrolífera y gasífera, industria alimenticia, farmacéutica, vial, ferroviaria, equipos para la producción de energía, etc.

ACUERDO SOBRE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES

Ratificación: Ley 25.540 (27/11/2004)

Entrada en vigor: 12/08/2002

Canje de instrumentos: Buenos Aires, 12/08/2002

Tipo: Acuerdo en Materia de Inversiones.

Objetivo: Fomentar las inversiones entre ambas Partes.

Alcance: El acuerdo se aplicará a todas las inversiones de cualquiera de las Partes Contratantes en el territorio de la otra Parte Contratante.

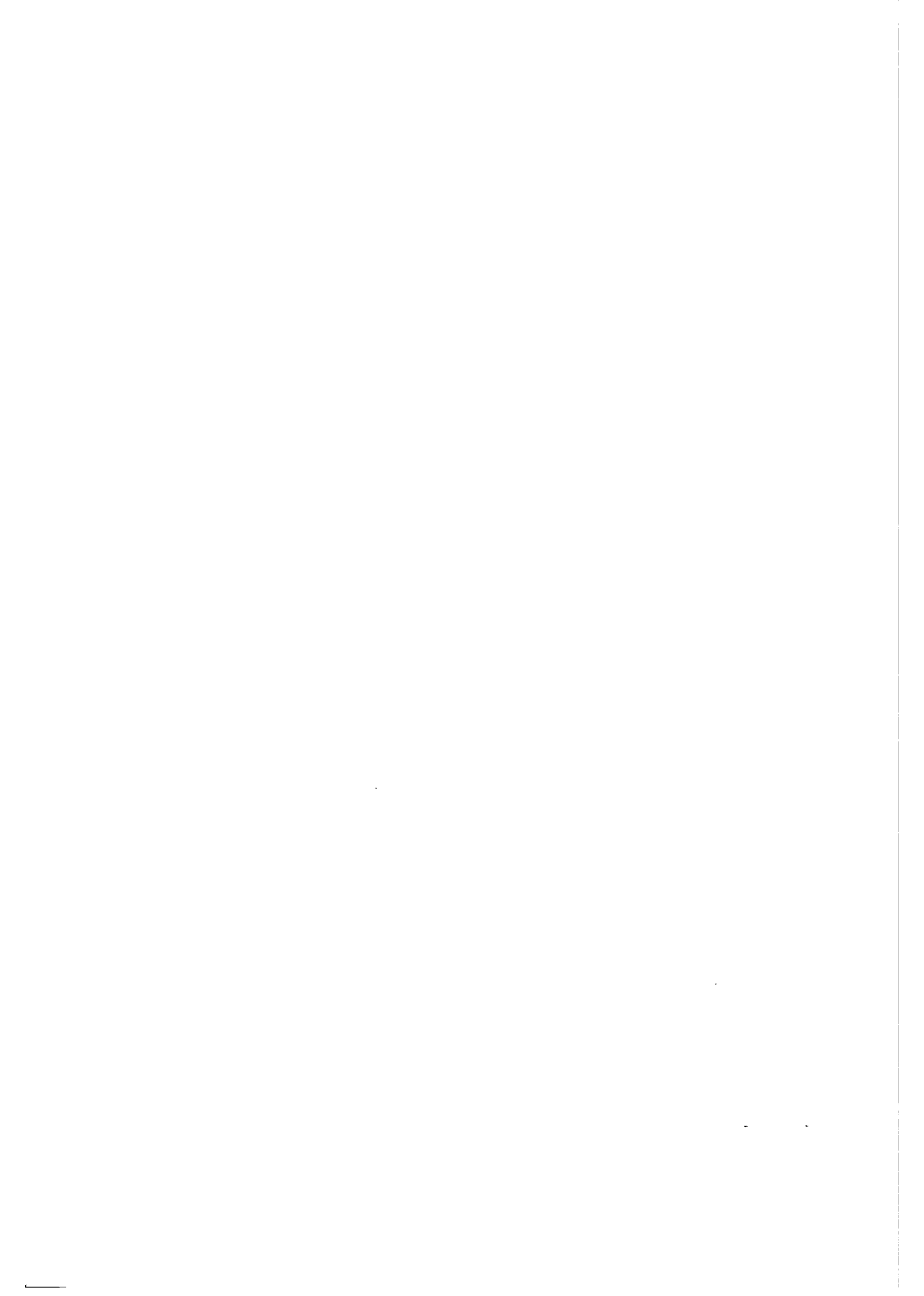
El acuerdo otorga el marco jurídico para las empresas (sociedades, firmas y asociaciones con personalidad jurídica), constituidas o creadas en virtud de las leyes y reglamentaciones de cualquiera de las Partes Contratantes. Además, define los términos usados en el acuerdo tales como: “inversión”, “inversor”, “nacionales”, “ganancias” y “territorio”.

Incluso establece: promoción y protección de inversiones, tratamiento nacional y de nación más favorecida, expropiación, compensación por pérdidas, repatriación de inversiones y ganancias, subrogación, y solución de controversias entre un inversor y una Parte Contratante o entre Partes Contratantes.

Vigencia: Tiene una vigencia de diez años. Luego, se considerará renovado automáticamente, salvo que alguna de las Partes notifique por escrito su intención de resolver el Acuerdo.

ANEXO 2: ACUERDOS DE INDIA CON OTROS PAISES Y REGIONES

Acuerdo	Partes	Objetivo
Acuerdo de Bangkok	Bangladesh, India, Lao PDR, Filipinas, República de Corea, Sri Lanka, Tailandia y China (2001).	Promover el desarrollo económico mediante un continuo proceso de expansión del comercio entre los Miembros.
SAARC (Asia Meridional para la Cooperación Regional)	Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Paquistán y Sri Lanka.	Promover el bienestar de los Países Miembros y mejorar su calidad de vida mediante el desarrollo económico acelerado, progreso social y el desarrollo cultural en la región.
SAPTA (Acuerdo de Preferencias Arancelarias del SAARC)	Bangladesh, Bhután, India, Maldiva, Nepal, Paquistán y Sri Lanka.	Promover y mantener la cooperación económica y comercial entre los Partes Contratantes, mediante el intercambio de concesiones de mutuo acuerdo.
ACUERDO MARCO COMPRESIVO DE COOPERACIÓN ECONOMICA ENTRE INDIA -ASEAN	India - Asean.	Mejorar el acceso a los mercados basado en el desarrollo de cada uno de los países integrantes. Establecer una Zona de Libre Comercio en un plazo de 10 años. Alinear los aranceles de India con los integrantes del ASEAN para el 2005.
BIMST - EC	Bangladesh, India, Myanmar Sri Lanka, Tailandia.	Constituir un puente entre dos grupos regionales: ASEAN-SAARC Lograr una Zona de Libre Comercio entre las Partes.
ACUERDO MARCO DE LIBRE COMERCIO ENTRE INDIA Y TAILANDIA	India - Tailandia.	Establecer un Acuerdo de Libre Comercio con el fin de sentar las bases para una posterior integración, ya sea regional o sub regional.
ACUERDO DE AREA DE LIBRE COMERCIO Y PROPUESTA DE SOCIOS ECONOMICOS ENTRE INDIA-SRI LANKA	India - Sri Lanka.	Establecer un área de Libre Comercio.
ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONOMICA INDIA-SINGAPUR	India - Singapur.	Establecer recomendaciones económicas.
SAFTA (Acuerdo de Libre Comercio del Sur de Asia)	Bangladesh, Bhutan, India, Maldiva, Nepal, Pakistán, Sri Lanka.	Fortalecer la cooperación económica intra SAARC y maximizar el potencial de la región en comercio y desarrollo para el beneficio de su población.





PARTE V

COMERCIO INTERNACIONAL

PARTE V. COMERCIO INTERNACIONAL

COORDINADORES: ALICIA BERNARDO, GERARDO PETRI.

COLABORADORES: FLAVIO PALADINO, PAOLA CLERI.

INTRODUCCIÓN

INDIA ES UN INFLUYENTE JUGADOR EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO, DEFENSOR DE LOS INTERESES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO.

Supachai Panitchpakdi, en su carácter de Director de la Organización Mundial de Comercio (OMC), ha manifestado que India es un influyente jugador en el sistema multilateral de comercio, defensor de los intereses de los países en desarrollo. Su comunidad de negocios, al encontrarse plenamente comprometida en estas negociaciones, coadyuva a un fuerte posicionamiento¹.

1. Ver nota al final del capítulo.

Según el ranking elaborado por la OMC, para el año 2003, alcanzó los puestos N° 31 en exportaciones y N° 24 en importaciones de bienes. Sin embargo, trepó a las posiciones N° 20 y 18, respectivamente, en el comercio mundial de servicios.

En los años 90, el gobierno indio implementó un conjunto de reformas estructurales de política económica, con el objetivo de adaptarse a las nuevas tendencias mundiales -globalización-. El gobierno de la India ha tratado de abandonar gradualmente la estrategia de promover la industrialización mediante la sustitución de importaciones y la intervención del sector público en la producción, para optar por un régimen de comercio e inversiones más abierto y orientado al mercado² como así también la de acelerar la integración de la India a la economía global³.

2. Ver nota al final del capítulo.

3. Ver nota al final del capítulo.

No obstante, se siguen aplicando políticas que protegen a los productores nacionales frente a la competencia exterior, dificultando así la asignación eficiente de los recursos.

Estas políticas, además, han hecho más lucrativa la venta en el amplio mercado interno que la exportación, han introducido un sesgo contrario a la exportación en el régimen de comercio, lo que disminuye la capacidad de esta economía de generar crecimiento apoyándose en las exportaciones.

Esta política dió lugar a una amplia gama de medidas de política comercial para proteger a los productores nacionales frente a la competencia exterior, regular la producción interna y, al mismo tiempo, promover las exportaciones, hace que el régimen de importación y exportación sea indebidamente complejo.

En la década del 90, el gobierno de la India modificó, en parte, su política comercial iniciando un proceso de liberalización económica destinado a la apertura de la economía y reduc-

4. La India ha suprimido unas 1.400 restricciones cuantitativas, lo que convierte a los aranceles aduaneros en el instrumento principal de la política comercial

ción de la injerencia estatal en la producción. Entre ellos la reducción de barreras arancelarias⁴, eliminación de licencias de importación para bienes intermedios y de capital y la simplificación de los procedimientos del intercambio y la liberalización del tipo de cambio.

Las reformas no han tenido aún el mismo alcance en el sector agrario y en el de bienes de consumo

5. Ver nota al final del capítulo.

A pesar de la reducción de los aranceles⁵ y de la flexibilización de las restricciones cuantitativas, la India tiene prohibido la importación de bienes de consumo. Posee una lista de bienes cuya importación se encuentra cuantitativamente restringida⁶.

6. Ver nota al final del capítulo.

No obstante la estructura arancelaria sigue siendo compleja, dado que continúan siendo elevadas especialmente en el caso de los bienes que son producidos en el país asiático y en muchas industrias como la de papel, impresiones y publicaciones, madera y sus derivados, alimentos, bebidas y tabaco. Por otra parte los importadores requieren una licencia especial de importación que es otorgada únicamente a las empresas estatales, o empresas privadas que hayan acreditado la necesidad de insumos importados y a aquellas empresas vinculadas al comercio exterior y con un determinado nivel de exportaciones. Actualmente la licencia de importación continúa siendo la barrera no arancelaria más importante de la India.

Por otra parte, las reformas sobre las restricciones no arancelarias y aranceles no fueron acompañadas por reformas similares sobre los incentivos y subsidios a la exportación.

No obstante, producto de esta política, el comercio exterior indio ha aumentado su participación en el PBI del 11% (1985) al 24% (2003), de esa forma se destaca su contribución al crecimiento global de la economía.

En el año 1985 las importaciones duplicaban a las exportaciones como contribución al PBI. Con el transcurso del tiempo la participación de ambas se ha ido equiparando. Esto, en parte, se explica parcialmente porque, una vez implementada la liberalización económica, India ha incrementado sus exportaciones de productos cada vez más industrializados.

La India ha registrado un crecimiento sostenido de su comercio internacional en la última década, con una evolución similar de las importaciones y exportaciones, que parten cerca de los US\$ 24 y US\$ 18 mil millones respectivamente y llegan en 2003, a US\$ 71 mil millones en importaciones y US\$ 57 mil millones en exportaciones.

7. El principal destino es la región de Unión Europea (42%), lo siguen EEUU (22%), Asia y América latina

Una visión sobre las tendencias actuales del comercio indio, nos indica que América representa la cuarta región en importancia comercial, luego de Europa y Estados Unidos⁷. Dentro de América, la región latinoamericana, representa el 5% de su comercio mundial, esa realidad nos indica que la región no se destaca como uno de los principales destinos de las ventas externas india.

El comercio de bienes con la región latinoamericana está altamente concentrado en pocos países, específicamente México y Brasil (ambos comprenden el 62% del total del volumen comercializado) y Argentina es el tercer destino de las exportaciones indias.

5.1 COMERCIO Y POLÍTICA RELACIONADA CON EL COMERCIO

COORDINADOR: GERARDO PETRI

COLABORADORA: PAOLA CLERI

Al comienzo de la década del noventa el régimen Indio de comercio exterior fue considerablemente liberalizado y simplificado, en una primer etapa de la reforma (1991-1996), entre otras disposiciones adoptadas, se avanzó en la eliminación del tráfico en importaciones y disminución de las restricciones cuantitativas a la importación, a partir de 1999 una segunda fase permitió profundizar las medidas y liberalizar aun más el comercio, a pesar de estos adelantos las importaciones siguen limitadas sobre todo en materia de productos agrícolas.

El nuevo gobierno ha lanzado una nueva Política Comercial, que fue anunciada el 31 de agosto de 2004. En ella se establece como objetivo doblar el porcentaje de participación global de las exportaciones de la India para el año 2009.

La política comercial es tomada como instrumento de crecimiento económico, con el énfasis en la generación de empleo⁸.

8. <http://commerce.nic.in/>

India posee cuatro políticas de importación diferentes. Existen productos libres de importación, productos cuya importación está restringida, productos importados por intermedio de las Empresas Comerciales del Estado (básicamente petróleo y sus derivados, urea, algunos productos agrícolas, entre otros), y aquellos que por razones de seguridad, sanidad, y moral pública están prohibidos. Entre estos últimos podemos encontrar armas de fuego, explosivos, municiones, ciertas medicinas y drogas y productos de joyería⁹, productos protegidos por la Ley de Protección de las Especies Silvestres de 1972, la Convención sobre el Comercio Internacional de las Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) y el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono. También se encuentra prohibida la importación de vehículos de motor de segunda mano con una antigüedad mayor a 3 años desde el momento de su fabricación.

9. Notificados por la India bajo los artículos XX y XXI del GATT 1994.

5.1.1. FORMULACIÓN Y APLICACIÓN DE POLÍTICAS

La institución más importante para formular y aplicar la política comercial, en consulta con los demás ministerios interesados, es el Ministerio de Comercio e Industria.

Dentro de este Ministerio se encuentra el Departamento de Comercio, que es el encargado de precisar las políticas en la esfera del comercio internacional, especialmente las exportaciones e importaciones del país, las relaciones comerciales multilaterales y bilaterales, comercio estatal, políticas de promoción a las exportaciones, desarrollo y regulación de ciertas industrias y productos orientados a la exportación¹⁰. También cabe citar la Dirección General de Información y Estadísticas Comerciales, también bajo el ala del Ministerio de Comercio e Industria. Esta oficina es la encargada de recolectar, recopilar y difundir la información estadística sobre el comercio. La Dirección General de Derechos Antidumping y otros Derechos Conexos, creada en abril de 1998, se encarga de iniciar las acciones necesarias para la investigación y el cálculo de los derechos antidumping.

10. Departamento de Comercio, <http://commerce.nic.in/setup.htm>.

También existen otros organismos que participan en la formulación de las políticas comerciales, como el Ministerio de Hacienda, Agricultura y Textiles, y el Banco de la Reserva de la India. El Ministerio de Hacienda establece los derechos de importación y otros impuestos en frontera e internos, vigila el funcionamiento de la administración aduanera, asesora al Ministerio de Comercio e Industria sobre la aplicación del Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y realiza investigaciones para imponer medidas de salvaguardia. El Ministerio de Agricultura es el organismo encargado de elaborar la política agrícola nacional, que debe garantizar la oferta suficiente de productos alimenticios básicos a bajo costo para lograr un nivel de vida digno para los agricultores y trabajadores agrícolas. También debe lograr un desarrollo de la agricultura y de las infraestructuras rurales y ayudar al sector a hacer frente a los desafíos que propone la globalización. Este Ministerio desarrolla las propuestas de la India en las negociaciones agrícolas en el marco de la (OMC). El Ministerio de Textiles fomenta las exportaciones de estos productos. La política cambiaria y los tipos de interés son reglamentados por el Banco de Reserva de la India.

5.1.2. POLÍTICAS Y PRÁCTICAS COMERCIALES, POR MEDIDAS

Medidas que afectan directamente a las importaciones

Procedimientos aduaneros

Con algunas excepciones, los importadores y exportadores deben solicitar una licencia, y, una vez aprobada, recibirán un código Importador-Exportador, otorgado por el Director General. Normalmente son tres los documentos que se requieren para importar: la factura, una lista de las mercancías y un conocimiento de embarque o carta de porte aéreo. Para ciertas mercancías, como plantas, materiales vegetales y productos del reino animal, pueden solicitarse certificados sanitarios, para productos vegetales y fitosanitarios, que debe reclamarse a los departamentos gubernamentales correspondientes¹¹. La República de la India no requiere la inspección previa a la despacho de las importaciones.

11. Ley de Comercio Internacional (Desarrollo y Regulación), 7 de Agosto de 1992.

Valoración en aduana y despacho

La valoración es determinada por el Reglamento de Valoración en Aduana de 1998. Este valor se basa en el valor de transacción, que se define como "...el precio realmente pagado, o por pagar, de las mercancías cuando se venden para su exportación a la India, ajustadas en función del valor de ciertos costos y servicios, con inclusión de comisiones y cargas de corretaje y costos de envasado y empaquetado..."¹².

12. Artículo 9 del Reglamento de Valoración de Aduana (Determinación del Precio de las Mercancías Importadas) de 1998, citado en el Trade Policy Report de la India, realizado por la Secretaría de la OMC.

Un sistema de Intercambio Electrónico de Datos (EDI) fue instalado para acelerar los procedimientos de despacho en aduana. Este sistema garantiza al importador que la presentación de la documentación se hará únicamente cuando se proceda al examen de las mercancías, y no previamente en la aduana.

Aranceles

Los aranceles representan una parte importante de los ingresos del gobierno, y son usados para conseguir una distribución eficiente de los recursos y un desarrollo económico. Los derechos se calculan en función del valor c.i.f. de las importaciones.

Los aranceles en India pueden ser específicos, ad valorem, o una combinación de ambos. En el último Examen de las Políticas Comerciales de la India, llevado a cabo en mayo de 2002, la Secretaría de la OMC señala en el Informe que de las 5.114 líneas arancelarias a escala de 6 dígitos del SA en 2001/2002, el 94,7 por ciento contenían derechos ad valorem, 271 líneas a derechos alternativos, y 2 líneas a derechos específicos.

Los gravámenes aplicados se componen de dos impuestos: el arancel, un derecho adicional (16%). En el año 2004 fue abolido un arancel especial del 4%¹³.

Asimismo, el sistema arancelario posee numerosas excepciones, y son aplicados ítem por ítem, dependiendo de la intención de uso de los productos y el estatus del importador. El uso de estas excepciones resulta en una complejidad y falta de transparencia para los importadores.

Los aranceles son establecidos por ley, y pueden ser modificados únicamente por este mismo medio. Las numerosas excepciones a los aranceles son notificadas por el gobierno administrativamente, y luego ratificadas por el Parlamento.

La India ha consolidado el 100 por ciento de las líneas arancelarias para los productos agrícolas, y aproximadamente el 68 por ciento de las líneas para productos no agrícolas. El arancel consolidado medio para los primeros ronda el 115 por ciento, y el 37,7 por ciento para productos no agrícolas. No obstante, el arancel consolidado medio ampliamente es superior al arancel NMF aplicado medio, que ronda el 32,3 por ciento (existiendo una mayor diferencia para los productos agrícolas donde al arancel medio aplicado es del 41,7 por ciento)¹⁴.

La India ha incrementado algunos de sus aranceles consolidados, amparándose en el párrafo 3 del artículo XXVIII del GATT de 1994. Los productos afectados fueron los lácteos, trigo y morcajo, productos alcohólicos y algunos tejidos.

Asimismo, la India se ha comprometido a eliminar los aranceles aplicados para una serie de productos comprendidos bajo el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (OMC), bajo los cuales se encuentran las computadoras, equipos de telecomunicaciones, los semiconductores y el equipo para la manufactura de semiconductores, los programas de computación y los instrumentos científicos.

Regímenes especiales

Las Export Oriented Units (empresas dedicadas a la exportación de su producción), cuenta con un régimen especial que les permite importar materias primas, componentes, y bienes de equipo con aranceles bajos o iguales a cero. Estas empresas pueden encontrarse en las Export Processing Zones (similar a las zonas francas), o pueden ser parte de los Export Promotion-Capital Goods.

Contingentes arancelarios

Cabe destacar que la India ha eliminado casi 1.400 restricciones cuantitativas durante los años '90s. Sin embargo, continúa aplicando el sistema de cuotas para la leche en polvo, maíz, aceite crudo de semillas de girasol y cárcamo, y aceite refinado de nabo, colza y mostaza. Estos contingentes son asignados por la Dirección General de Comercio Exterior.

13. Informe de prensa, 8 de enero de 2004, <http://pib.nic.in/release/release.asp?relid=618&kwd=taxes>

14. Datos del último examen de políticas comerciales INDIA

La cuota para el maíz es de 500.000 toneladas (FY 2003/2004) con un arancel intra-cuota del 15 por ciento. El arancel fuera de la cuota es del 50 por ciento.

Preferencias arancelarias y normas de origen

15. Nación Mas Favorecida

La India no aplica normas de origen a las importaciones NMF¹⁴. No obstante, las reglamentaciones sobre origen son aplicadas para mercaderías que ingresan al país bajo acuerdos preferenciales.

Prohibiciones y restricciones a las importaciones.

En el derecho interno la base jurídica que restringe las importaciones y licencias de importaciones son las siguientes: el artículo 11 de la Ley de Aduanas de 1962; la Ley de Comercio Exterior (Desarrollo y Regulación) de 1992; los reglamentos y órdenes promulgados con arreglo a la Ley de Comercio Exterior (Desarrollo y Regulación) de 1992 y por ultimo la Política de Exportación e Importación para el ejercicio.

El artículo 11 de la ley de aduanas posibilita al gobierno prohibir, absolutamente o bajo ciertas condiciones, la importación y exportación de determinadas mercancías a través de una notificación publicada en la gaceta oficial. Los motivos que puede encontrar el gobierno para tomar estas medidas se relacionan fundamentalmente en la actualidad con la seguridad interna, el mantenimiento del orden público y de la decencia o la moralidad, la prevención de la escasez de mercancías, la prevención de excedentes de cualquier producto agropecuario o pesquero, el establecimiento de cualquier rama de producción, la prevención de daño grave a la producción nacional, la conservación de recursos naturales agotable, la realización del comercio exterior de mercancías por el Estado o por empresas estatales, y "cualquier otro fin de interés público en general". Dentro de las razones señaladas se encuentra también la conservación de divisas y la salvaguardia de la balanza de pagos, este fundamento estaba considerado además en la sección B del artículo XVIII del GATT. En 1998, el examen de políticas comerciales de la India realizado por la OMC, especificó que un 32 por ciento del arancel se encontraba restringido por este artículo. Las consultas realizadas por Australia, Canadá, las Comunidades Europeas, Nueva Zelanda y Suiza y de una diferencia con los Estados Unidos, permitieron que en el año 2000 se informara a la OMC una solución mutuamente convenida para eliminar gradualmente dichas restricciones. A raíz del convenio entre diciembre del 2000 y febrero del 2002 el gobierno indio informo a la OMC la eliminación de las restricciones que afectaban a las importaciones de 714 y 715 mercancías respectivamente. En el 2001 el ministerio de comercio e industria eliminó las licencias especiales que se otorgaban a ciertos importadores.

A pesar de no limitarse las importaciones con motivo de desequilibrios en la balanza de pagos, el gobierno de la India mantiene las restricciones apelando en general a razones de salubridad, seguridad y moralidad algunos ejemplos de los productos restringidos en estos términos los constituyen las armas de fuego, explosivos, algunas medicinas y drogas. La importación de semillas para la siembra y productos agrícolas solo puede efectuarse a través de una licencia para su importación.

A través de un comité presidido por el secretario de comercio, se vigilan las importaciones de la lista de productos sensibles constituida por mas de 300 productos cuya importación el gobierno controla. La lista es extensa pero en ella se destacan los productos lácteos, frutas, nueces,

café, te, especias, cereales, semillas oleaginosas, aceites comestibles, otros productos que no tienen un origen agrario que incluyen esta lista los constituyen las sedas, vehículos nuevos y usados (dentro de estos últimos solo se permite importar automóviles que cumplan con normas ambientales y respeten el sentido vial del país, siempre con una antigüedad no superior a 3 años), también se regula la importación de juguetes.

Medidas antidumping y compensatorias

El organismo encargado de realizar las investigaciones en materia de derechos antidumping y compensatorios es la Dirección General de Derechos Antidumping y otros Derechos Conexos, que depende del Ministerio de Comercio.

Los procedimientos antidumping pueden ser iniciados por el Director General a partir de una solicitud presentada por la rama de producción nacional de la que se trate o en nombre de ella, si se tiene pruebas suficientes del daño. Para someter una importación a las medidas antidumping debe existir por lo menos un 25 por ciento de los productores de la rama industrial del bien a examinar de acuerdo con la aplicación de la legislación citada, a demás los parámetros que la ley requiere siempre deben ser respaldados por hechos antes de que cualquier acción pueda llevarse a cabo. La Dirección avisa públicamente su decisión de investigar, junto con los plazos en donde las partes podrán presentar sus puntos de vista. El gobierno central puede imponer derechos provisionales por un período no superior a 6 meses y mientras dure la investigación. La constatación definitiva es notificada por el gobierno en un plazo de un año contado a partir de la iniciación de la investigación. Los derechos antidumping definitivos no podrán ser superiores al margen de dumping, y serán impuestos tres meses después desde la publicación de la constatación definitiva. Las investigaciones en materia de derechos compensatorios siguen el mismo procedimiento que las investigaciones por derechos antidumping, rigiéndose por la Ley de Aranceles Aduaneros y Reglamento de Aranceles Aduaneros (Identificación, Liquidación y Percepción de Derechos Compensatorios sobre Productos Subvencionados y Determinación de la Existencia de Daño) de 1995¹⁶.

Las medidas antidumping constituyen la vía legal a través de la cual las industrias locales pueden defenderse del dumping y prácticas injustas de comercialización, estas medidas están permitidas por la OMC y no son, en si mismas, formas de proteccionismo, mas bien intentan asegurar el libre y justo comercio, evitando el dumping que es entendido por los países que apelan a dichas medidas como la exportación de un país a otro de bienes a un precio menor que su valoración normal. Se considera que el dumping perjudica a la economía de la industria interna, los efectos se miden a partir de considerar a la importación de estas mercancías como perjudiciales en dos niveles para el sector industrial interno, por un lado efectos en el precio y por otro lado efectos en el volumen

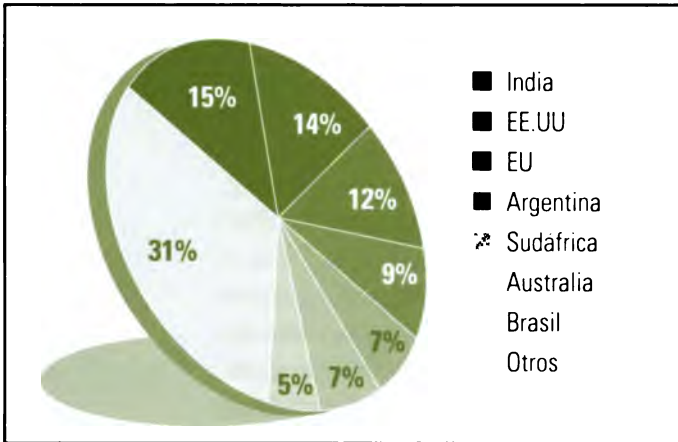
Para detectar el dumping en una mercancía se observan dos parámetros, el valor normal y el precio de exportación.

Desde 1995, cuando salió promulgada la legislación antidumping en la India, ésta ha iniciado más de 250 procedimientos antidumping¹⁷. Hasta el 31 de diciembre de 2002 la india había superado a EEUU en términos absolutos de investigaciones iniciadas, se posicionaba como el segundo país en el mundo por medidas definitivas impuestas.

16. Información basada en documentos G/ADP-/N/1/IND/2 del 15 de agosto de 1995, y G/ADP-/N/1/IND/2/Suppl.2 del 18 de agosto de 1999, de la OMC.

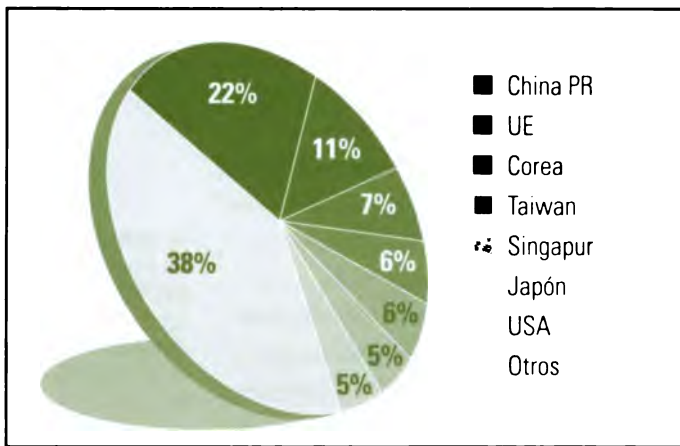
17. Notificaciones de la India a la Secretaría de la OMC.

GRÁFICO I - INVESTIGACIONES ANTIDUMPING INICIADAS (al 31 de diciembre de 2002)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UE¹⁸

GRÁFICO II - MEDIDAS ANTIDUMPING APLICADAS POR INDIA Por país de origen (julio-diciembre de 2004)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos elaborados por el Comité Antidumping de la Secretaría de la OMC

Entre julio y diciembre de 2004 se encontraban en aplicación 207 medidas antidumping. De ellas, el 22 por ciento fueron originadas por China, siguiendo la UE con el 11 por ciento. Durante ese período, ninguna medida antidumping fue impuesta hacia la Argentina. (Ver Gráfico II)

Medidas de Salvaguardia

Las Salvaguardias son aplicadas cuando aumentan las importaciones de un producto particular sin importar el país de origen, o bien cuando se causa un serio daño a la industria doméstica. Las medidas de Salvaguardia pueden imponerse como un impuesto o restringiendo las licencias de importación. Estas políticas son administradas por el Director General (Salvaguardias) quien actúa bajo la jurisdicción del Ministerio de Finanzas.

Hasta octubre de 2004 la India había iniciado investigaciones para la aplicación de medidas de salvaguarda para 18 productos. Durante el año 2004, solo ha iniciado una investigación en almidón y fécula.

Medidas Sanitarias y fitosanitarias

Para la importación de cualquier producto agrícola, se necesita un permiso sanitario-fitosanitario y de seguridad biológica, que es emitido por el Departamento de Agricultura y Cooperación. El análisis previo al otorgamiento de la licencia se basa en el riesgo asociado al tipo de plagas y su impacto sobre el comercio internacional de la India.

18. http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/march/tradoc_116160.pdf

También existen otros reglamentos sanitarios para medicamentos y cosméticos que controlan la calidad de los productos farmacéuticos, así como las medicinas alternativas indias, como los sistemas ayurvede, unani y siddha. Todos los productos farmacéuticos nuevos, sean nacionales o importados, deben ser aprobados primero por la Organización Central de Control de Normas sobre los Medicamentos.

Etiquetas y marcas

El sistema de marcas y etiquetas se legisla en India a través de la Ley de prevención de la adulteración de alimentos, la misma data del año 1955 y en ella se produjo una modificación en

1996. En cuanto a los productos que se importen deben incluirse en su envase el nombre y dirección del importador, la denominación genérica del producto, el mes y año en los cuales el producto fue manufacturado, empaquetado o importado, el precio máximo de venta minorista, en este caso se deben incluir todos los impuestos, gastos de transporte y distribución, comisión a los vendedores y cualquier otro gasto que se halla generado por publicidad, empaquetado u otros fines. También se exige que en el etiquetado figure la cantidad neta del producto, las unidades que figuren a este respecto deben estar normalizadas a nivel de peso y medida siguiendo los parámetros del Reglamento de Normalización de Pesos y Medidas publicado en el año 1977.

Contratación Pública

El Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, que impulsa la adjudicación de los contratos públicos de forma que el sea neutral y transparente, no fue firmado por la República de la India. El contrato citado tiene como objetivo fundamental impedir la discriminación de una compañía extranjera en favor de una nacional en materia de comercio exterior.

Por el contrario, en los contratos en la India dan preferencia a las compañías nacionales. En mayo del 2002, 350 artículos debían adquirirse entre pequeñas empresas nacionales, y 8 en el sector artesanal y de industrias manuales.

También se otorga preferencias, aunque no obligatorias, de hasta un 15 por ciento en el precio si la pequeña empresa en cuestión ha licitado con éxito en ocasiones anteriores. A las empresas del sector público puede ofrecerse un beneficio (recomendado pero no obligatorio) del 10 por ciento en el precio. Asimismo, las empresas proveedoras de equipo autóctono¹⁹ igualmente pueden verse beneficiadas por una preferencia del 15 por ciento sobre el precio (y un 30 por ciento en caso de las exportaciones de buques)²⁰.

Comercio de Estado

Como antecedente histórico puede decirse que la planificación desempeñó un papel activo tanto en el sector público como privado. El Estado asumió un activo rol en lo referente a industria pesada, transporte y telecomunicaciones, el sector privado se mantuvo regulado por el estado a través de un marco de regulación gubernamental (ISRI)

Los sectores que se reservan exclusivamente al estado son siete entre ellos se encuentran defensa, energía atómica, ferrocarriles y parte del sector minero.

En 1992 el gobierno abrió un proceso de privatizaciones necesario para mejorar a las empresas lográndose así la mayor competitividad de las mismas y mejores resultados en sus ejercicios.

Algunas de las empresas estatales de la India tienen privilegios en materia de importación y exportación. Estas empresas tienen el privilegio de ingresar sobre todo productos como la urea, gasolina y combustibles, cereales y aceites comestibles.

El objetivo principal del gobierno al conceder estos privilegios es asegurar una importación a precios aceptables del mercado y posibilitar por otro lado el acceso de estos productos a toda la población con subvenciones especiales para individuos bajo la línea de pobreza, por eso

19. Por equipo autóctono se entiende aquel con un mínimo del 20 por ciento del valor añadido en la India.

20. Informe del Examen de las Políticas Comerciales de la India, elaborado por la Secretaría de la OMC.

los productos agropecuarios se comercializan internacionalmente en reiteradas ocasiones a través de empresas del estado. En el comercio de productos agropecuarios el gobierno busca asegurar un buen ingreso para los productores en caso de exportación, precios razonables en el mercado interno en caso de importación y respeto de normas de las normas alimentarias.

En el caso de combustibles y abonos las importaciones se realizan a precios del mercado internacional y para fijar el precio interno se aplican subvenciones para asegurar el acceso a todos los sectores que requieran estas mercancías. El sistema de subvenciones hace necesario que el proceso se gestione a través de empresas estatales. A través de las empresas estatales el gobierno indio consigue que las importaciones o exportaciones se realicen bajo normas estrictas de precio, calidad, disponibilidad, comerciabilidad, transporte u otras condiciones de la compra o la venta.

Es la tendencia general la disminución de importaciones a través de empresas del estado, el caso del petróleo y sus derivados constituye una excepción ya que India no es un país productor de este bien y tiene requerimientos específicos para la industria interna. La mayoría de importaciones que realiza India están constituidas por este producto.

5.2 COMERCIO EXTERIOR DE LA REPÚBLICA DE LA INDIA.

ALICIA BERNARDO

Según señalábamos en la introducción, en el ranking elaborado por la OMC, para el año 2003, alcanzó los puestos N° 31 en exportaciones y N° 24 en importaciones de bienes. Sin embargo, trepó a las posiciones N° 20 y 18, respectivamente, en el comercio mundial de servicios. Se observa en el Cuadro 1 el nivel de avance al excluir el comercio intra Unión Europea.

CUADRO 1 - RANKING EN EL COMERCIO MUNDIAL, AÑO 2003

	Exportaciones	Importaciones
Bienes	31	24
Bienes, excluyendo comercio intra Unión Europea	21	16
Servicios	20	18
Servicios, excluyendo comercio intra Unión Europea	10	8

Fuente: OMC

En la última década, las exportaciones de servicios han verificado una rápida expansión. Es destacable cómo la inserción internacional en el comercio de servicios duplica a la de bienes (ver Cuadro 2). Pese a que la participación en el comercio de bienes es del 0,8 % en promedio, en textiles asciende al 4,1 %, constituyéndose en el sector mejor posicionado internacionalmente.

La mayor parte del comercio procede de "otros servicios", donde predominan: informática, comunicaciones, financieros y de administración. Se destaca el incremento del rubro transporte en la participación de las importaciones, con una variación del 57 %, en el período 2003 respecto de 2000/01 (Cuadro 3).

CUADRO II - PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL, AÑO 2003

	Exportaciones	Importaciones
Bienes	0,8	0,9
Servicios	1,6	1,6

Fuente: OMC

India surgió como jugador global en informática, con exportaciones de software de U\$S 9.800 millones en 2002-2003. El gobierno proyecta ingresos por exportaciones de informática y servicios anexos de U\$S 57.000 millones para el año 2008. Se espera que la exportación de servicios IT sea clave en el crecimiento del PBI en los próximos 10 años. Este sector es menos infraestructura y capital intensivo que el tradicional manufacturero.

CUADRO III - PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO

	Exportaciones		Importaciones	
	2000/01	2003	2000/01	2003
Transporte	10	11	19	30
Turismo	17	13	18	12
Otros servicios	73	76	63	58

Fuente: OMC

Eduardo Zalduendo cita al economista indio V. G. Gokhale como promotor de la idea que la tecnología y la ciencia moderna debían transformar a la India²¹. Habiendo transcurrido ya más de una década desde el inicio del programa de reformas, el gobierno alienta la búsqueda de oportunidades en exportación de servicios de salud y educación, donde necesitará contar con mano de obra capacitada para la industria y los servicios.

21. ZALDUENDO, Eduardo, Breve Historia del Pensamiento Económico, Macchi, p. 259.

INDIA PRESENTA UN GRAN POTENCIAL EN LOS SECTORES TRABAJO / CONOCIMIENTO INTENSIVOS.

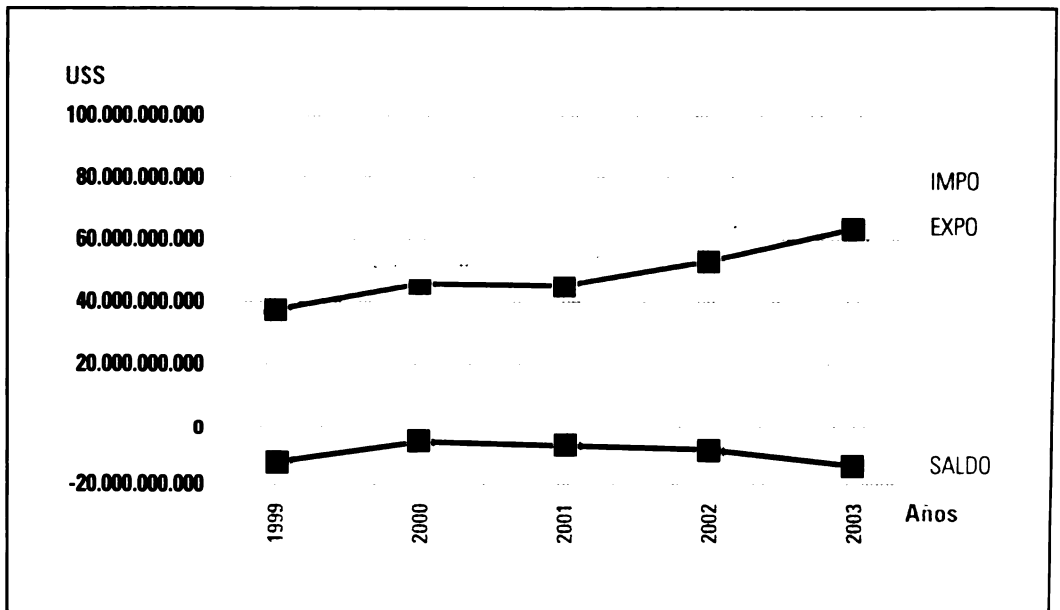
Según un informe recientemente publicado por una de las más importantes instituciones financieras internacionales, India presenta un gran potencial en los sectores trabajo/ conocimiento intensivos. En opinión de dicha entidad, necesita ser agresiva en la implementación de reformas estructurales, a fin de capitalizar estas oportunidades²².

22. MORGAN STANLEY, India and China: A Special Economic Analysis, julio 2004.

Balanza Comercial

En el período 1999-2003, las exportaciones crecieron un 71,9 %, mostrándose más dinámicas que las importaciones, las que aumentaron en un 55,2 %. Sin embargo, el saldo ha sido deficitario a lo largo del período. En el gráfico a continuación se exhibe la variación de los flujos respectivos.

GRÁFICO III - BALANZA COMERCIAL

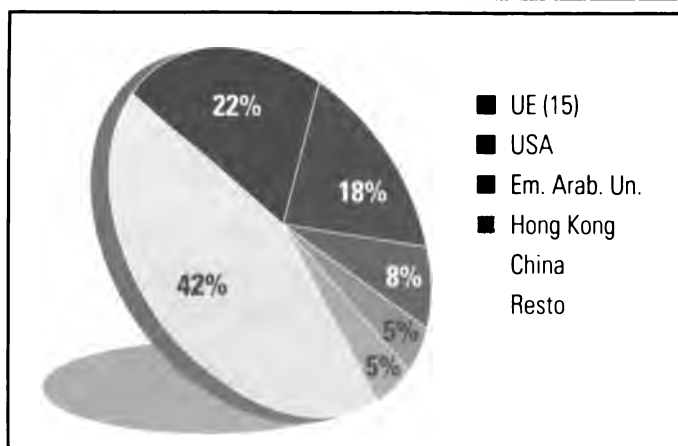


Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Socios Comerciales

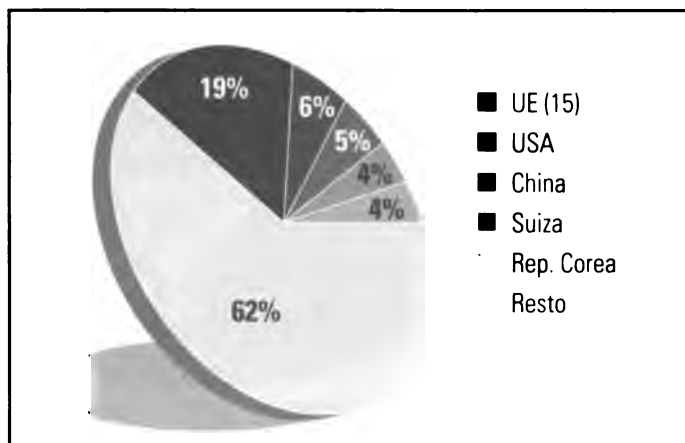
Los principales socios comerciales, en el año 2003, han sido la Unión Europea y USA, con una participación conjunta del 40 %. En los gráficos siguientes se muestran los principales países de destino de sus exportaciones y de origen de sus importaciones, en el mismo período:

GRÁFICO IV - PRINCIPALES DESTINOS DE SUS EXPORTACIONES



Fuente: OMC

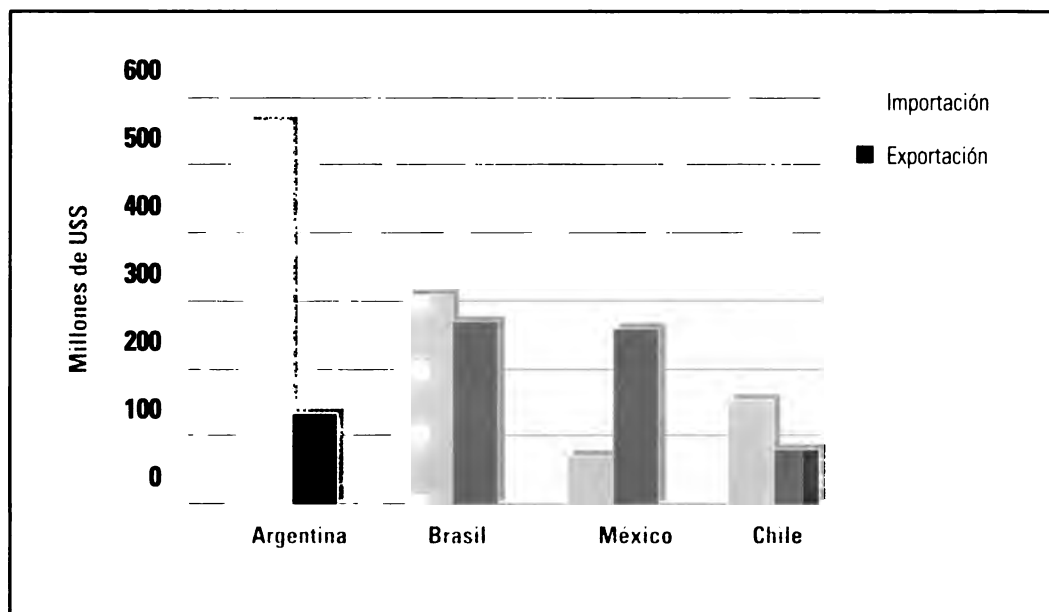
GRÁFICO V - PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE SUS IMPORTACIONES



Fuente: OMC

En cuanto al intercambio comercial con Latinoamérica, en el siguiente gráfico se observan los países con quienes ha registrado los principales flujos en el año 2003:

GRÁFICO VI - FLUJO COMERCIAL DE LA INDIA CON LATINOAMÉRICA



Fuente: UNSD - Comtrade Database e INDEC.

El mayor volumen de comercio total fue verificado con Argentina, con un saldo favorable a nuestro país de U\$S 428,6 millones. Más adelante se desarrollará con profundidad la relación bilateral.

Con los restantes países latinoamericanos seleccionados, India sólo ha registrado superávit comercial con México. En los siguientes cuadros pueden apreciarse los principales capítulos comerciados.

CUADRO IV - INDIA: PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS DESDE:

Brasil	15- Grasas y aceites	39 %
	84- Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos	10 %
	26- Minerales metalíferos, escorias y cenizas	7 %
Chile	26- Minerales metalíferos, escorias y cenizas	74 %
	23- Residuos industria alimentaria, alimentos preparados para animales	12 %
	28- Productos químicos inorgánicos	8 %
México	29- Productos químicos orgánicos	29 %
	84- Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos	14 %
	85- Máquinas y material eléctrico, aparatos de grabación o reproducción	14 %

Fuente: UNSD - Comtrade Database.

CUADRO V - INDIA: PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS A:

Brasil	29- Productos químicos orgánicos	25 %
	30- Productos farmacéuticos	14 %
	38- Productos químicos diversos	9 %
Chile	42- Manufacturas de cuero	9 %
	62- Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	9 %
	63- Demás artículos textiles confeccionados	9 %
México	29- Productos químicos orgánicos	24 %
	62- Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	11 %
	87- Automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres	10 %

Fuente: UNSD - Comtrade Database.

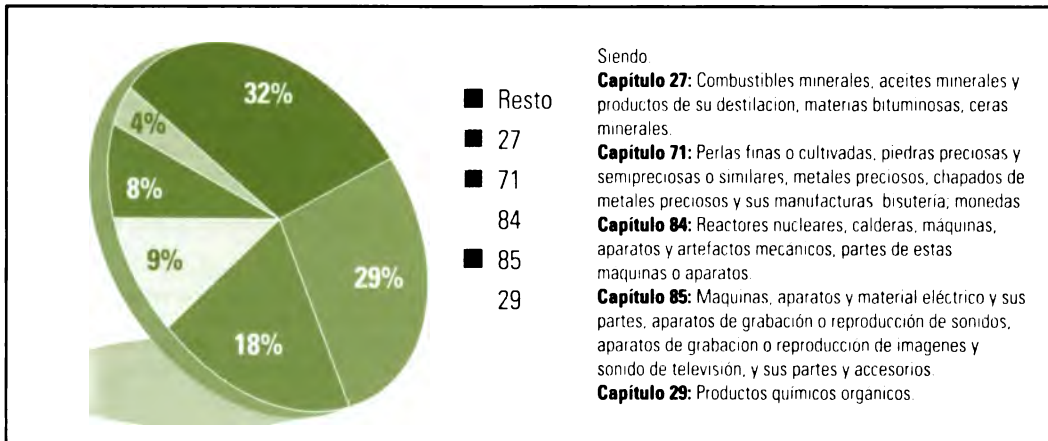
Haciendo historia, la vinculación con América data de mediados del siglo XVI. Bajo la hegemonía moghul, India mantuvo superávit comercial con Europa, quien le pagaba sus compras con oro y plata proveniente del Nuevo Mundo. Asimismo, los portugueses llevaron a India semillas originarias de América: papas, chile, tabaco, maíz y piñas²³.

23. FERRER, Aldo, Historia de la Globalización, Fondo de Cultura Económica, Tomo I, p. 262 y 263.

Composición

Los principales capítulos que han compuesto la canasta importadora, en el año 2003, han sido (27) Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales y (71) Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos y sus manufacturas; bisutería; monedas; que explican el 47 % del total. En el siguiente gráfico se muestran los principales capítulos que componen las importaciones, para el mismo año:

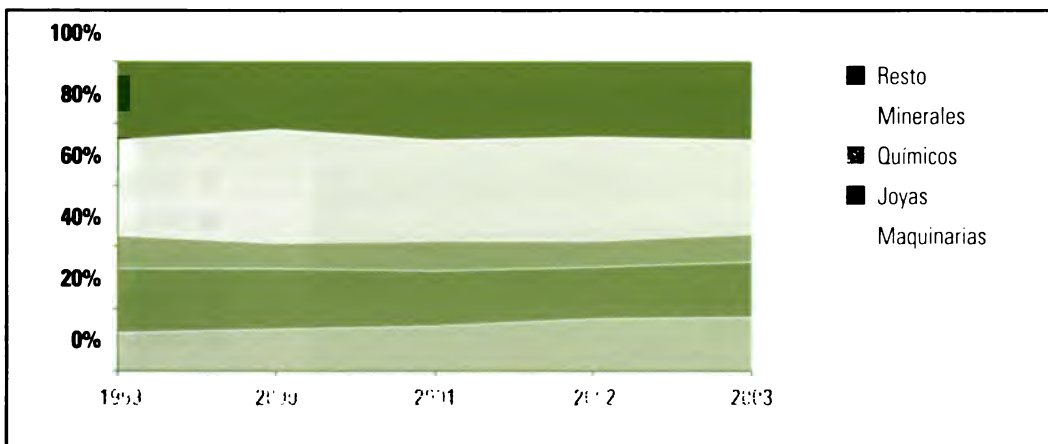
GRÁFICO VII - IMPORTACIONES: PRINCIPALES CAPÍTULO



Fuente: UNSD - Comtrade Database

Al analizar la evolución de los principales sectores dentro de la canasta importadora de la India, se observa que, mientras la participación de los productos minerales se ha mantenido relativamente constante, el sector maquinarias y aparatos ha incrementado su proporción, en detrimento de los productos químicos y las joyas. En el gráfico VIII se puede apreciar la evolución de los mismos.

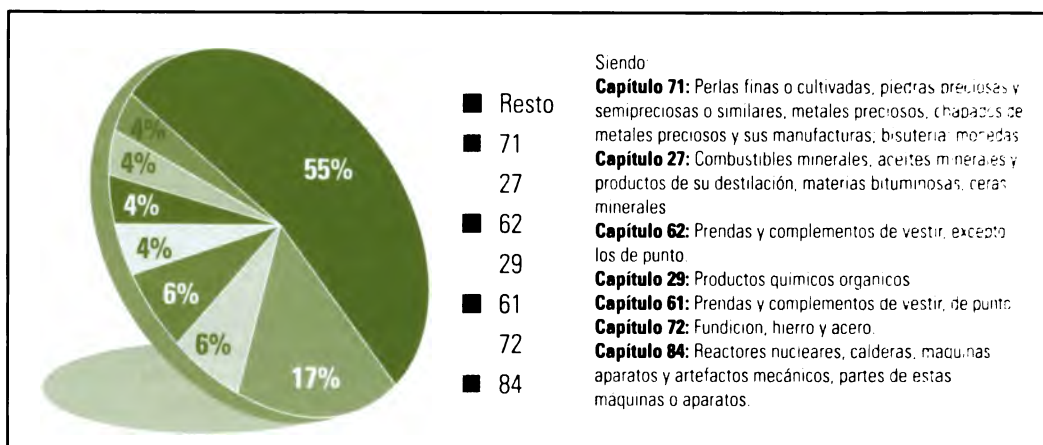
GRÁFICO VIII - PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES



Fuente: UNSD - Comtrade Database

Las exportaciones se han comportado de manera más diversificada. Los tres principales capítulos, que explican el 29 % de la canasta exportadora, son (71) Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos y sus manufacturas; bisutería; monedas; (27) Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales y (62) Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto. En el gráfico a continuación se muestran los principales capítulos que componen la canasta exportadora, para el mismo año:

GRÁFICO IX - EXPORTACIONES: PRINCIPALES CAPÍTULO



Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Al analizar la evolución de los distintos sectores dentro de la composición de la canasta exportadora, se observa un aumento en dicha participación de los productos minerales, metales y sus manufacturas y maquinarias; en detrimento de textiles, agroalimentos y joyería. Mientras que los productos químicos han evidenciado una participación relativamente constante. En el siguiente gráfico se observa el movimiento de los sectores citados:

GRÁFICO X- PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES



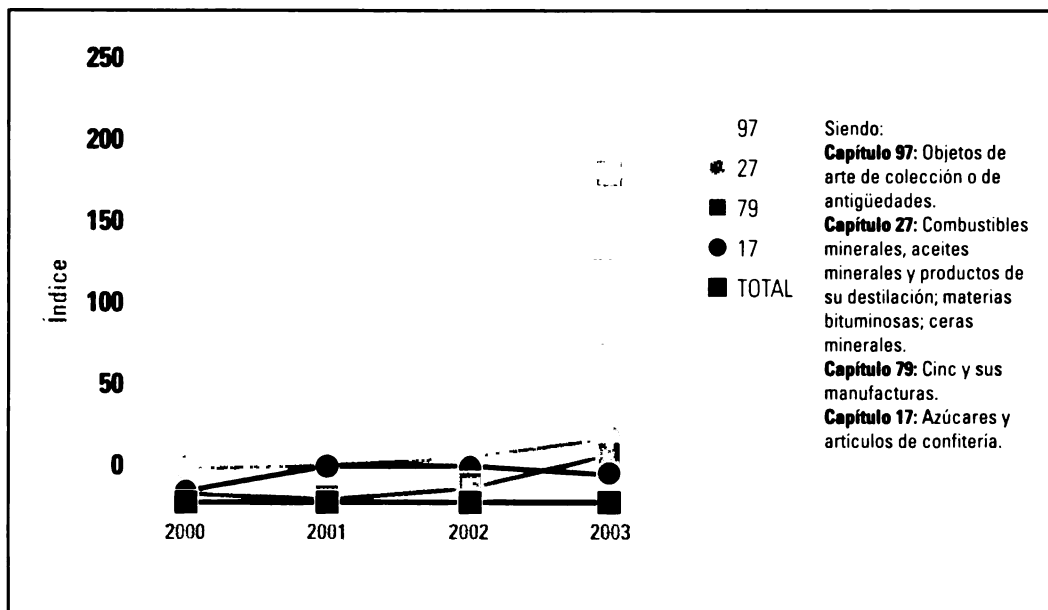
Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Dinamismo

Se aprecia en el siguiente gráfico la tendencia de los capítulos exportados más dinámicos, respecto de la variación en las exportaciones totales, en el período 1999-2003.

Las exportaciones clasificadas dentro del capítulo 97 se duplicaron en el período 1999-2002. Sin embargo evidenciaron un salto del orden del 10.000 % en el año 2003.

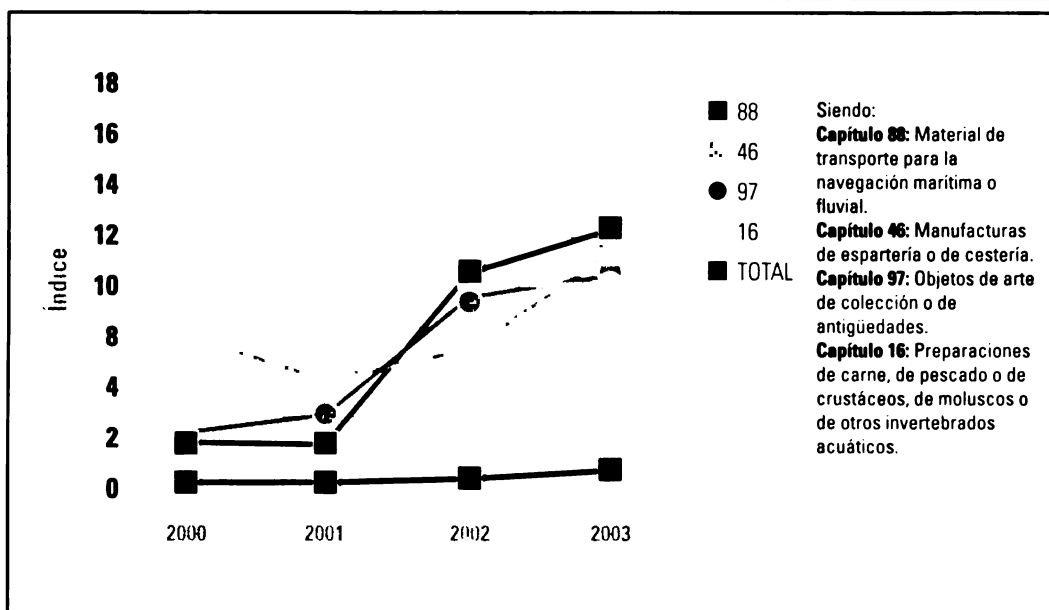
GRÁFICO XI - EXPORTACIONES: CAPÍTULO MÁS DINÁMICOS



Fuente: UNSD - Comtrade Database.

En cuanto a las importaciones, el desagregado por capítulos presenta, en general, un comportamiento más errático que el total. Se destaca el capítulo 88, que ha mostrado un incremento del orden del 1.200 % en el período en cuestión. En el siguiente gráfico se observan los capítulos más dinámicos, respecto de las importaciones totales.

GRÁFICO XII - IMPORTACIONES: CAPÍTULO MÁS DINÁMICOS



Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Principales Sectores

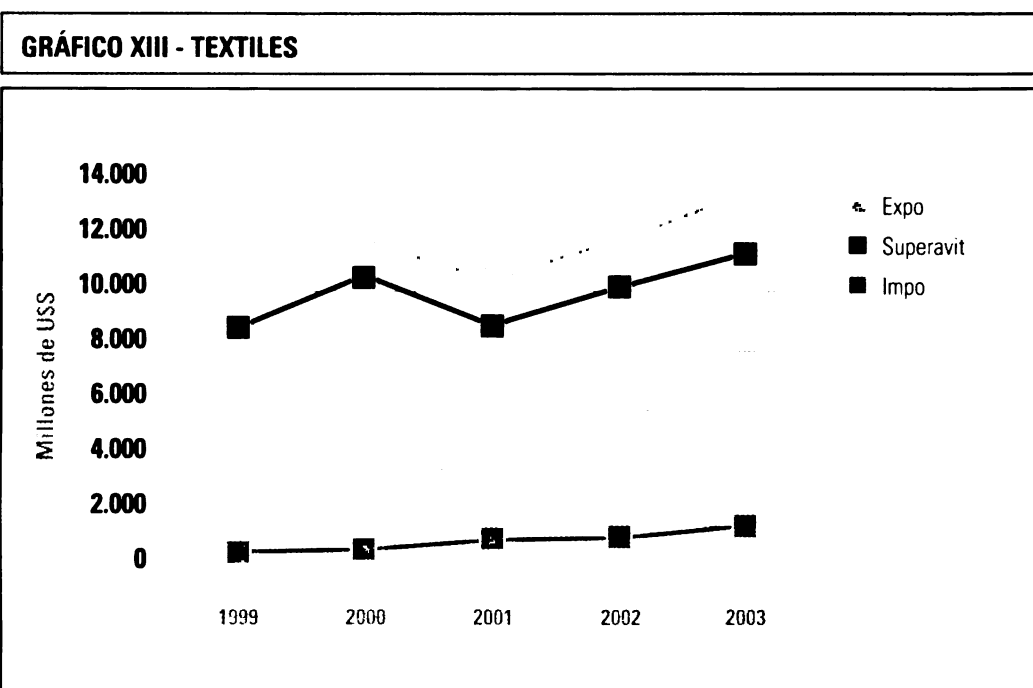
Textiles.

Los productos textiles constituyeron un pilar en el comercio internacional de la India. En el siglo XVIII, el subcontinente era el mayor productor y exportador mundial de telas de algodón teñidas, denominadas calicoes. Dos centurias después, el empresario Jamsetji Tata inauguró la primer hilandería moderna, en 1887²⁴.

24. FERRER, Aldo, Historia de la Globalización, Fondo de Cultura Económica, Tomo II, p. 288.

Ya en el período 1999-2003, dentro de las exportaciones de manufacturas, este sector ha sido el más importante, además de netamente superavitario. Sin embargo, mientras que las exportaciones tuvieron un incremento del 34,3 %, las importaciones se comportaron en forma más dinámica, aumentando un 76,9 %. Así, las importaciones han mantenido relativamente constante su participación en la canasta importadora, pero las exportaciones redujeron su participación en un 6 % respecto del total.

En el siguiente gráfico se aprecia la evolución de los flujos comerciales durante el citado período:

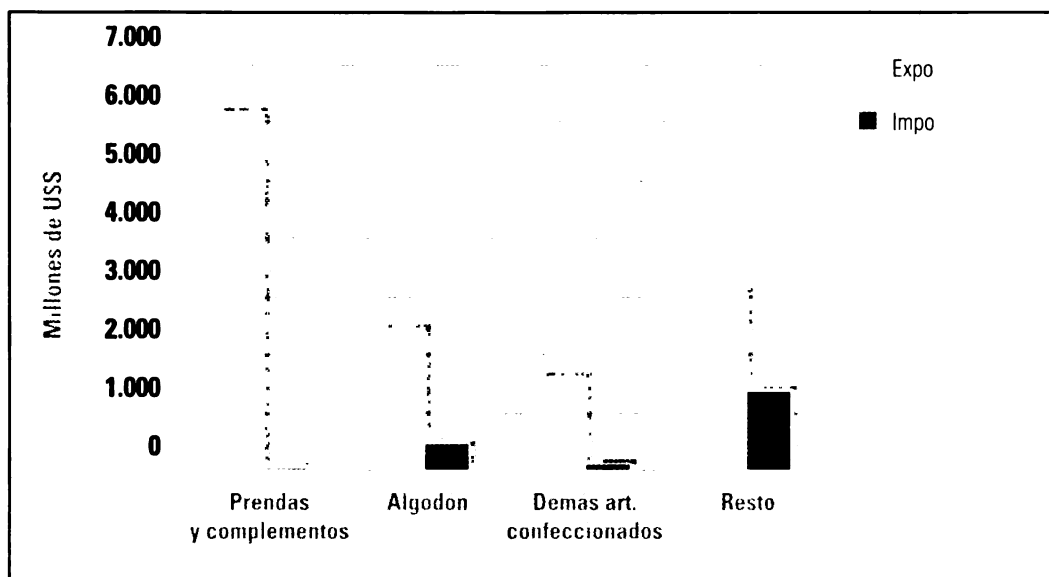


Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Los principales socios comerciales en este sector han sido la Unión Europea y USA.

Los capítulos más relevantes en la composición del comercio en este sector, durante el año 2003, han presentado los siguientes flujos:

GRÁFICO XIV - TEXTILES



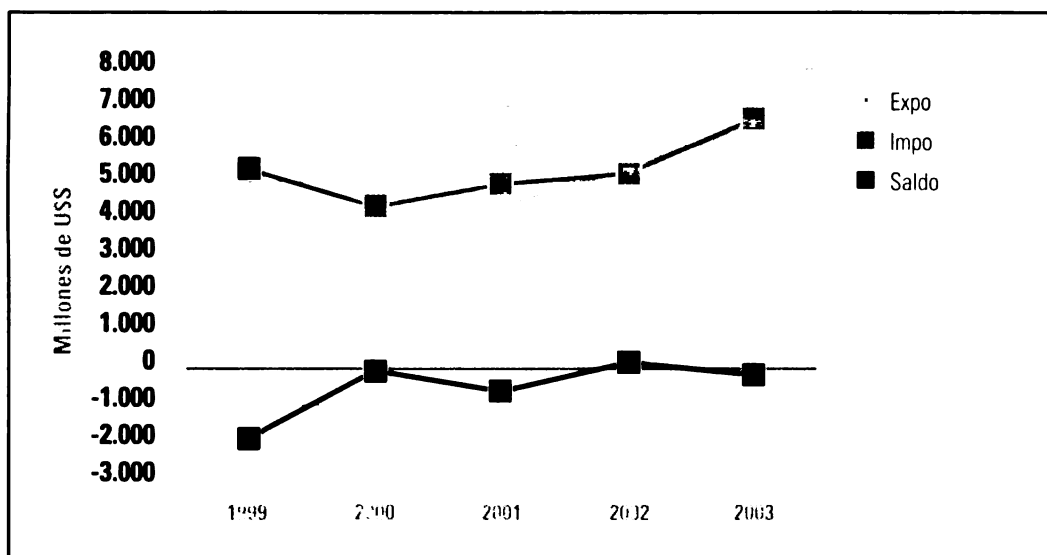
Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Químicos.

Este sector proyecta constituirse en un importante pilar de las exportaciones indias. Véase en el siguiente gráfico el saldo de la balanza comercial, en el período 1999-2003. Si bien ha presentado, en general, un saldo deficitario, las exportaciones de este sector aumentaron un 86,7 %, mientras que las importaciones lo hicieron en un 25,6 %.

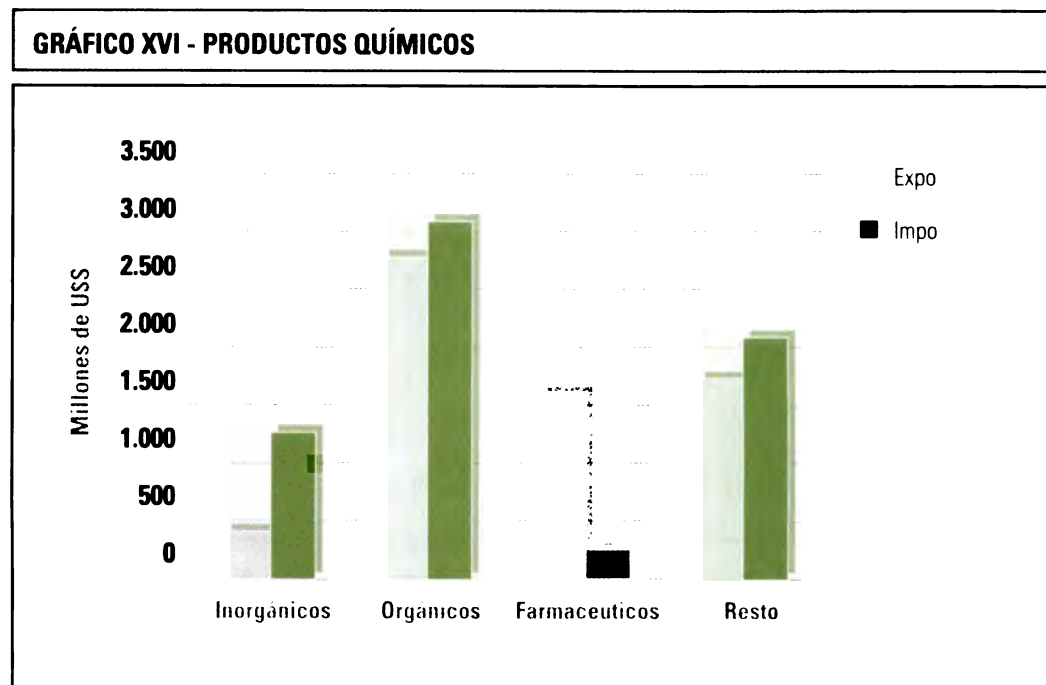
Asimismo, las exportaciones han mantenido relativamente constante su participación en la canasta exportadora, al tiempo que las importaciones redujeron su participación en un 2 % respecto del total.

GRÁFICO XV - PRODUCTOS QUÍMICOS



Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Al analizar los principales capítulos que han compuesto el comercio del sector, se destacan los saldos superavitarios en farmacéuticos y curtientes y tintas. Los más relevantes han sido:



Fuente: UNSD - Comtrade Database.

El sector farmacéutico emerge como un rubro principal, que crea oportunidades de trabajo para científicos, médicos y bioquímicos. En el año 2003, sus mercados de exportación han sido muy diversificados, siendo los principales USA (14,9 %) y Rusia (8,1 %). Constituyen fuentes de ingreso clave el desarrollo y venta de drogas genéricas y los contratos de fabricación de drogas a granel²⁵.

25. MORGAN STANLEY, India and China: A Special Economic Analysis, julio 2004.

Agroalimentos.

Este sector, superavitario en su conjunto, ha visto disminuida su participación en el conjunto de las exportaciones de bienes, pasando de representar el 15,7 % en 1999 al 11,9 % en el año 2003.

En la Parte V se desarrolla en forma pormenorizada, dada la importancia tanto en la economía india cuanto en la relación comercial con nuestro país.

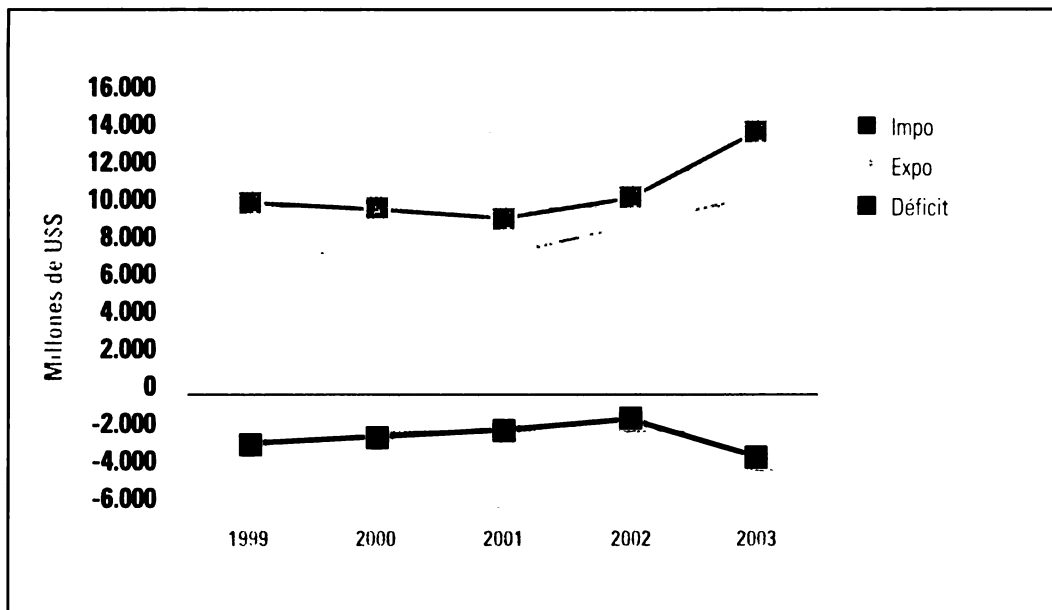
Joyería.

El capítulo 71 ha explicado, en el año 2003, el 16,8 % de las exportaciones y el 18,1 % de las importaciones de la India.

El principal país proveedor ha sido Bélgica (24,4 %). En igual sentido, el principal destino de sus exportaciones ha sido USA (34,6 %).

En el período 1999-2003 ha presentado un saldo deficitario, pudiendo apreciarse en el siguiente gráfico la evolución de los flujos comerciales:

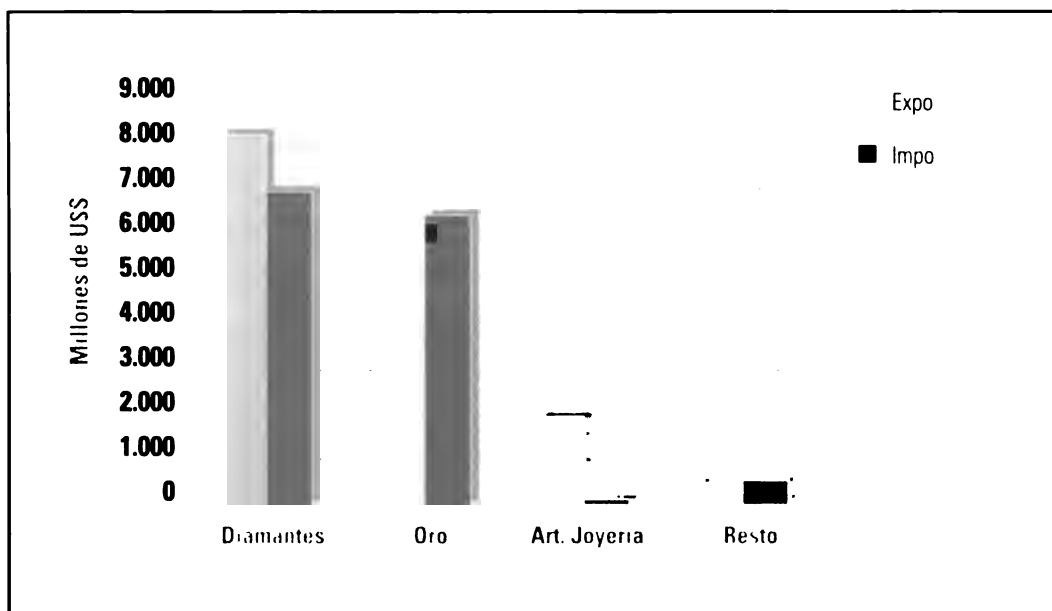
GRÁFICO XVII - JOYERÍA



Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Al analizar las principales partidas que componen el comercio en este sector, se observa que los flujos están dados básicamente en diamantes, oro y artículos de joyería. En el siguiente gráfico se observan los montos comerciados en el año 2003:

GRÁFICO XVIII - JOYAS: PRINCIPALES PARTIDAS

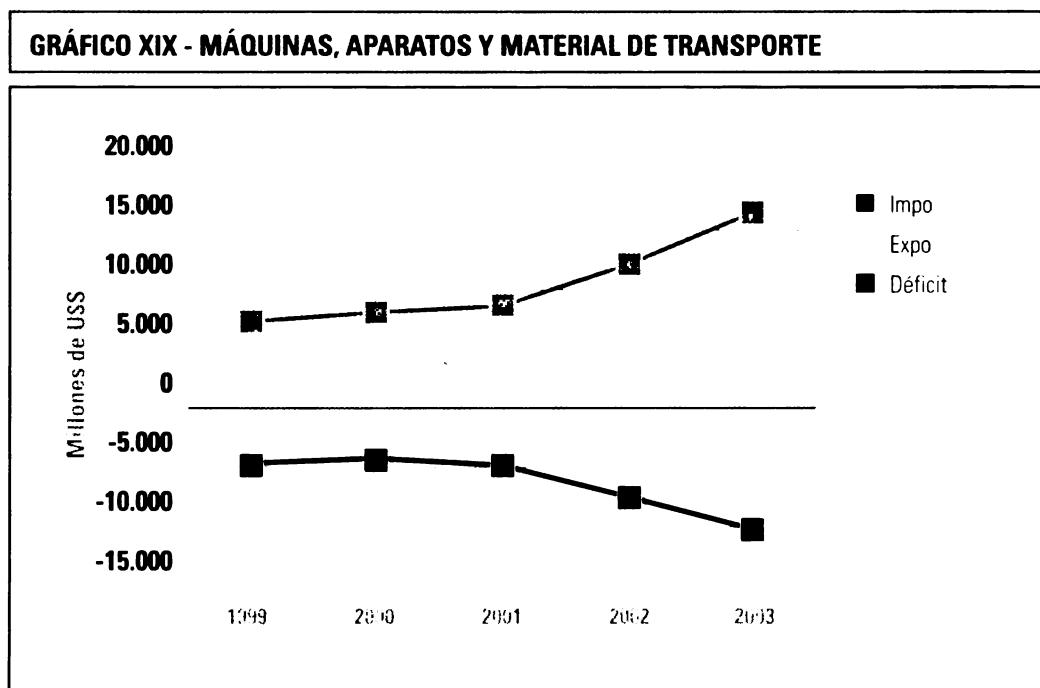


Fuente: UNSD - Comtrade Database

El comercio de diamantes no industriales se explica con importaciones de diamantes en bruto en un 85 % y exportaciones de trabajados en un 99 %.

Máquinas, aparatos y material de transporte.

Las exportaciones e importaciones en este sector se han más que duplicado en el año 2003 respecto de 1999, lo que, consiguientemente, derivó en la duplicación del déficit comercial. En el gráfico a continuación puede apreciarse la tendencia citada:



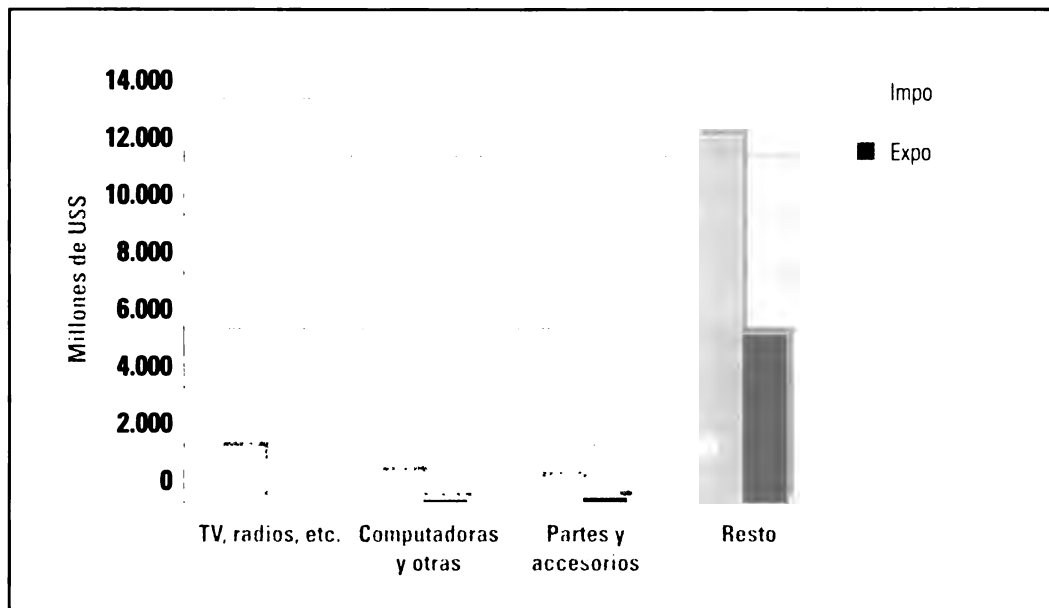
Fuente: UNSD - Comtrade Database.

Resulta interesante el aumento en la participación de este sector en la canasta total. Mientras que las exportaciones aumentaron el 2,7 %, la participación en las importaciones aumentó un 6,7 %.

El principal socio comercial, en el año 2003, ha sido USA, con quien ha verificado el 13,5 % del comercio total.

Como puede apreciarse en el siguiente gráfico, el comercio en este sector se encuentra muy diversificado. Las principales partidas que lo han compuesto han sido:

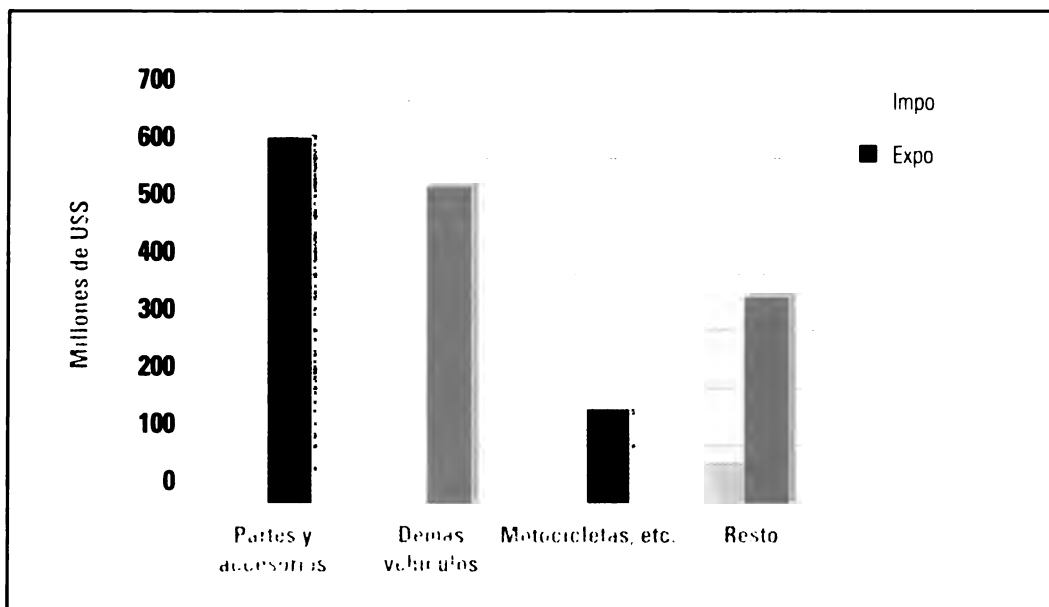
GRÁFICO XX - MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE



Fuente: UNSD - Comtrade Database

Sin embargo, dentro de este sector se destaca el capítulo (87) automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios, el que ha presentado un saldo superavitario en todo el período 1999-2003. Incluso, las exportaciones evidenciaron un incremento, punta a punta, del orden del 148 %. A continuación se aprecian las principales partidas que lo han compuesto, para el año 2003:

GRÁFICO XXI - VEHÍCULOS TERRESTRES



Fuente: UNSD - Comtrade Database

5.2.1 COMERCIO BILATERAL CON LA INDIA

FLAVIO PALADINO

Comercio Argentino-Indio

26. Ver nota al final del capítulo.

La tendencia del desarrollo del intercambio comercial con Argentina es alentadora, ya que en el año 1990, el monto era tan sólo de 45,6 millones de dólares²⁶. En el 2003, superó los de 700 millones de dólares, entre los cuales unos 160 millones corresponden a las exportaciones Indias, y unos 560 millones de dólares a las exportaciones desde Argentina.

Hasta la actualidad, tanto las exportaciones con destino al país asiático como las importaciones originarias de la India han tenido una importancia marginal dentro del comercio exterior argentino. A principios de la década del 90, las ventas externas a la India representaban el 0,3% del valor total exportado por Argentina al mundo, una década después ese indicador se ubica en 1,6%. Por su parte la participación india no es relevante, ya que en 1990 abasteció el 0,1% del valor total de las importaciones argentinas, y trece años después su participación aumentó al 0,7%.

27. En 1991, los casi 40 millones de US\$ exportados a India la convertían en el 45° cliente de la Argentina, y en la actualidad los 560 millones de US\$ la llevaron al puesto 15°.

A pesar de la marginalidad del comercio bilateral, cabe destacar que entre 1998 y 2004, las exportaciones argentinas aumentaron un 62%, que en términos monetarios significó un aumento de 347 a 562 millones de US\$, mientras que las importaciones incrementaron un 14% (141 a 160 millones de US\$).

28. En el período 1980-2004, el saldo resultó superavitario para la Argentina con la excepción de tres años (1985, 1993 y 1994)

En los últimos años, el mercado indio ha sido el 15° en importancia de los principales destinos de las exportaciones argentinas y a su vez India ha ocupado el 23° como proveedor del total de las importaciones argentinas²⁷.

En el período considerado, la balanza comercial siempre resultó superavitaria para la Argentina, el saldo positivo se sitúa alrededor de los 400 millones de US\$²⁸.

CUADRO VI - COMERCIO DE LA ARGENTINA CON LA INDIA
En millones de US\$

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones	347,3	436,8	437,1	440,4	461,2	565,0	562,7
Importaciones	141,1	116,5	145,1	150,7	88,3	136,4	161,0
Saldo	206,2	320,3	292,0	289,7	372,8	428,7	401,7

Fuente: INDEC

Si se analizan las estructuras comerciales de ambos países, puede notarse la complementariedad de la oferta y demanda que sustentan. Sin embargo, los productos de los que la India es un gran importador y Argentina sostiene un perfil exportador, no tienen la participación que pudiera esperarse dentro de la balanza comercial bilateral.

Una mirada al perfil comercial de la India revela una diversidad considerable en la composición y destino de las importaciones y exportaciones. Los rubros de mayor peso en la Balanza Comercial dentro de las exportaciones argentinas son principalmente los aceites comestibles, escoria de metales, las pieles, cueros y lanas, máquinas y aparatos eléctricos, combustibles y lubricantes minerales, curtientes y taninos, productos de caucho y plástico, infusiones y especias, y frutas, entre otros.

Dentro de las importaciones de procedencia india sobresalen los químicos orgánicos, productos farmacéuticos, vehículos comerciales y confecciones textiles, pigmentos, fibras y filamentos, vehículos y autopartes, resinas y extractos vegetales, instrumentos y aparatos de óptica, piedras preciosas y joyería, aceites esenciales y máquinas.

Exportaciones

En cuanto a la composición de las exportaciones, más del 95% corresponde a manufacturas de origen agropecuario (MOA), principalmente bienes intermedios. En los últimos cinco años, los productos agroalimentarios han mantenido su performance como principal rubro de exportación

CUADRO VII - EXPORTACIONES ARGENTINAS POR GRANDES RUBROS
En millones de U\$S

Rubro	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%
Productos Primarios	16,8	5%	20,9	5%	12,5	3%	26,4	6%	21,4	5%	48,4	9%	30,4	5%
M.O.A.	312,2	90%	396,7	91%	407,7	93%	392,2	89%	424,8	92%	501,3	89%	506,7	90%
M.O.I	18,3	5%	16,0	4%	16,8	4%	21,7	5%	12,6	3%	14,0	2%	20,9	4%
Combustibles y Energía	0	0%	3,0	1%	0,03	0%	0,03	0%	2,2	0%	1,1	0%	4,5	1%
Total	347,3	100	436,7	100	437,1	100	440,4	100	461,1	100	565,0	100	562,6	100
Participación s/ las Exp. total	1,3%		1,9%		1,7%		1,7%		1,8%		1,9%		1,6%	
Ranking de destino	16		12		12		12		11		11		14	

Fuente: INDEC

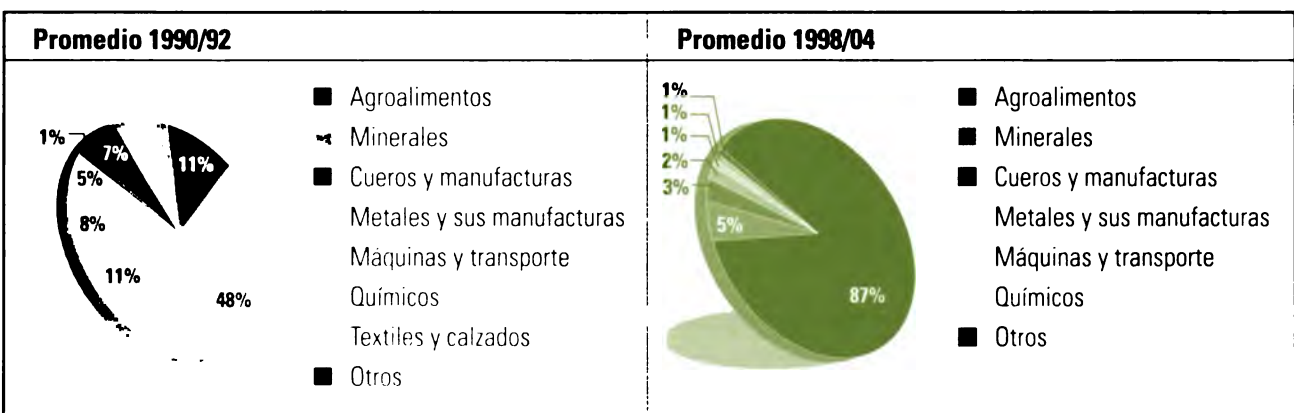
MOA: Manufactura de Origen Agropecuario

MOI: Manufactura de Origen Industrial

El siguiente gráfico muestra la composición sectorial de las exportaciones argentinas a la India. Como puede apreciarse, el sector agroalimentario es el principal rubro, éste último experimentó un destacado crecimiento en la participación en la misma: a principios de los 90 su participación era del 9%, y en la actualidad supera el 85%.

En ese mismo período se destaca la pérdida de participación sectorial de los rubros metales (del 45% al 2%) y máquinas y transportes (del 10% al 1%).

GRÁFICO XXII - COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS A LA INDIA



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Las exportaciones argentinas poseen un nivel bajo de diversificación, ya que en el año 1996 el capítulo aceites concentraba el 73% del valor total de las ventas externas con destino a la India, y el resto, en importancia, se distribuía en los siguientes capítulos Manufacturas de hierro o acero (9%), Cueros (4%), Lana (7%), y Derivados de madera (3%); Transcurrido 8 años (2004), la concentración se acentuó aún más, dado que la participación de los aceites fue del 86%, el segundo en importancia fue el capítulo minerales metalíferos con sólo el 5%. Se acentúa aún más la concentración a nivel producto ya que los principales 10 productos representan el 95% del valor total exportado a la India en el período 98/04 ²⁹.

29. Ver nota al final del capítulo.

En consonancia con la baja importancia del mercado indio para la Argentina, la participación de las exportaciones argentinas en las compras indias, también fue marginal dado que su incidencia en los últimos ocho años no superó el 1% del total de las importaciones.

No obstante si se examina la participación a nivel capítulo se destaca que la presencia de Argentina en los aceites, durante los últimos 8 años ha abastecido cerca del 20% del mercado indio de aceites. En el período 1996/2004 su participación se ha consolidado en el orden del 20% (mayor guarismo fue en el año 2000: 27%); En igual sentido, ocurre con el cuero en el período considerado siempre exportó, y su participación se situó en torno al 5% del total de importado por India.

Diferente realidad ocurrió con los cereales, que hasta el año 2000, ha tenido un comportamiento discontinuo, y en los años siguientes 2000 y 2001 abasteció el 21% y 41% de las compras indias de cereales, pero luego disminuyeron al 16%, valor que no deja ser importante en cuanto a su presencia en el mercado indio. Cabe destacar que la demanda india de este rubro es irregular ya que depende de su producción local.

En cuanto a otros rubros de la oferta exportable tales como acero o hierro, otros agroalimentos apenas cubren la demanda externa india. En el caso del petróleo su participación es nula (en parte se explica por la cercanía geográfica de los países de Medio Oriente).

A continuación se detalla a nivel capítulo la penetración de las exportaciones argentinas en las importaciones totales de India.

CUADRO VIII - PARTICIPACIÓN DE ARGENTINA SOBRE EL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE INDIA

Cap.	Descripción	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1	Animales vivos	0%	0%	0%	0%	2%	1%	1%	2%
3	Pescados Frescos y crustáceos	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%	0%
4	Lácteos, huevos y derivados, miel	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	6%
6	Plantas vivas y flores	0%	0%	0%	0%	5%	1%	0%	0%
10	Cereales	0%	7%	0%	5%	2%	21%	41%	16%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
15	Aceites y grasas de animales o vegetales	15%	19%	16%	20%	27%	25%	22%	19%
17	Azúcares y artículos de confitería	0%	0%	0%	0%	2%	2%	1%	1%

Cap.	Descripción	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
18	Cacao y sus preparaciones	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	0%
26	Minerales metalíferos escorias y cenizas	0%	0%	8%	3%	4%	3%	4%	10%
30	Productos farmacéuticos	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	0%
32	Extractos curtientes o tintóreos; y sus derivados	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	0%
37	Productos fotográficos o cinematográficos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	5%	6%	6%	7%	6%	5%	5%	7%
47	Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	6%	1%	0%	0%	1%	2%	2%	2%
52	Algodón	0%	0%	0%	1%	0%	2%	0%	0%
64	Calzado, polainas y artículos análogos	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	4%	5%	3%	1%	1%	2%	1%	1%
80	Estaño y sus manufacturas	0%	0%	0%	1%	2%	1%	0%	0%
86	Vehículos y material para vías férreas y sus partes	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	0%
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	0%	0%	0%	3%	0%	0%	0%	0%
91	Aparatos de relojería y sus partes	0%	0%	0%	0%	6%	2%	0%	4%
	Total	0%	0,5%	0,8%	0,9%	0,9%	0,8%	0,8%	0,7%

Nota: El resto de los capítulos no se registraron exportaciones argentinas

Cabe destacar que también existen otros rubros de la oferta exportable argentina que registraron ínfimos movimientos o ninguna operación con la India, caso del papel, los vinos, el tabaco, productos comestibles de origen animal.

A pesar de la marginalidad del comercio bilateral, varios productos de la oferta exportable argentina poseen un mediana y alto grado de dependencia del mercado indio, entre ellos el aceite de soja en bruto (21%), aceite de girasol en bruto (19%), aceite de girasol refinado (41%) compresores de gases -embolos- (13%), tubos de acero (38%).

CUADRO IX - OFERTA EXPORTABLE DE ARGENTINA En millones de US\$

Producto	Mundo	India	Grado de Dependencia	Puesto de Ranking *
Aceite de Soja	1.434,4	296,4	20,6%	3
Aceite de Girasol	554,9	101,6	18,3%	9
Los demás minerales de cobre	532,3,4	21,5	4,03%	10
Los demás cueros	177,6	4,67	2,6%	26
Algodón en bruto	78,6	2,1	2,57%	61
Extracto de Quebracho	37,7	0,9	2,4%	116
Con alto grado dependencia				
Hulla butiminosa	0,4	0,28	71,05%	1982
Desperdicios de Cinc	0,17	0,75	70,03%	2722
HCG (gonadotropina coriónica)	0,36	0,19	50,5%	2016

Fuente: INDEC

* Ranking de la oferta exportable argentina.

Importaciones

El 97% de las importaciones argentinas originarias de la India corresponden a manufacturas de Origen Industrial (MOI), de los cuales el 71% corresponde a bienes intermedios y 16% a bienes de consumo.

CUADRO X - IMPORTACIONES ARGENTINAS POR GRANDES RUBROS
En millones de US\$

Rubro	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%
Productos Primarios	2,4	2%	2,6	2%	1,7	1%	1,8	1%	0,9	1%	1,9	1%	1,8	1%
M.O.A.	1,0	1%	0,6	1%	0,4	0%	0,7	0%	0,2	0%	0,4	0%	0,5	0%
M.O.I	137,6	98%	113,2	97%	143,0	99%	137,2	91%	87,2	99%	134,1	98%	158,5	98%
Combustibles y Energía	0,0	0%	0,0	0%	0,0	0%	10,8	7%	0,1	0%	0,0	0%	0,0	0%
Total	141,1	100	116,4	100	145,1	100	150,7	100	88,3	100	136,3	100	160,9	100
Participación s/ las Exp. total	0,4%		0,5%		0,6%		0,7%		1,0%		1,0%		0,7%	
Ranking de destino	25		28		25		21		16		17		21	

Fuente: INDEC

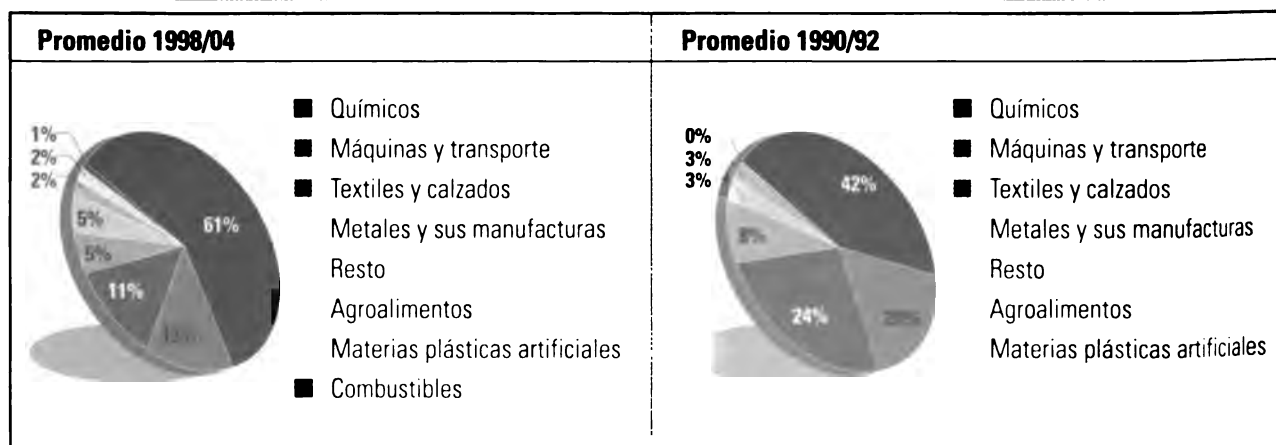
MOA: Manufactura de Origen Agropecuario

MOI: Manufactura de Origen Industrial

En cuanto a la composición sectorial, las compras argentinas a la India están dominadas por los productos químicos, que representan el 61% de las importaciones totales argentinas desde la India, por otra parte este rubro experimentó un crecimiento en la participación, ya que en el promedio 1990/92 era del 42%.

Los sectores que perdieron participación son: textiles (25% al 20%), maquinas y transporte (20% al 13%), éste último desplazando al sector textil del segundo puesto en importancia.

GRÁFICO XXIII - COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS DESDE LA INDIA



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC

A nivel capítulo se destaca una notable presencia de la Seda (Capítulo 50), en el cual India abasteció en promedio el 40% del mercado argentino (en los años 2000 y 2001 llegó al 60% de las importaciones mundiales argentina de del rubro seda). Similar realidad para las fibras textiles vegetales (en promedio 28%, alcanzando a cubrir casi el 60% del valor total de las importaciones argentinas).

La estructura de las importaciones argentinas originaria desde la India, a diferencia de las exportaciones, se encuentra más diversificada, dado que los primeros diez productos adquiridos por nuestro país representan el 21% del valor total de importaciones argentinas originarias desde la India. Los principales rubros exportados por la India fueron: motocicletas (5%), Acido monocarboxilicos (cloruro del acido) (2%), Cipermetrina (2%), Endosulfan (2%), Alpilleria de yute (2%), sulfonamidas (2%), pedales (2%), partes y accesorios para vehículos (2%) y compuestos heterociclicos (1%).

A continuación se detalla a nivel capítulo la penetración de las ventas externas indias en las importaciones totales de Argentina.

CUADRO XI - PARTICIPACIÓN DE INDIA SOBRE EL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE ARGENTINA Por Capítulos

Cap.	Descripción	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
4	Lácteos, huevos y derivados, miel	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
6	Plantas vivas y flores	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%
7	Hortalizas y legumbres	0%	1%	0%	0%	0%	2%	1%	0%	1%
9	Café, te, yerba mate y especias	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%
12	Semillas y frutos oleaginoso	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	3%	4%	6%	5%	3%	2%	3%	5%	3%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	1%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
15	Aceites y grasas de animales o vegetales	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y derivados	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
29	Productos químicos orgánicos	2%	3%	4%	4%	5%	6%	7%	7%	5%
30	Productos farmacéuticos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%
32	Extractos curtientes o tintóreos; y sus derivados	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	3%	3%
33	Aceites esenciales	0%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
38	Productos diversos de las industrias químicas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%
40	Caucho y sus manufacturas	0%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%
42	Peletería y confecciones de peletería	1%	1%	1%	2%	2%	2%	1%	3%	2%
46	Manufacturas de espartería o cestería	0%	2%	1%	1%	1%	4%	1%	2%	3%
50	Seda	35%	29%	31%	32%	57%	57%	42%	41%	36%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
52	Algodón	3%	4%	3%	2%	2%	2%	0%	0%	1%
53	Las demás fibras textiles vegetales	50%	43%	15%	14%	15%	22%	59%	18%	20%
54	Filamentos sintéticos o artificiales	0%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	0%	0%	1%	1%	2%	2%	0%	2%	3%
56	Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo	4%	5%	5%	5%	4%	5%	3%	4%	7%

Cap.	Descripción	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
58	Tejidos especiales; superficies textiles	0%	0%	0%	1%	1%	2%	0%	0%	0%
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto	0%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	0%	1%
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	4%	4%	3%	4%	6%	5%	4%	4%	5%
63	Los demás artículos textiles confeccionados	1%	1%	2%	3%	3%	5%	7%	2%	2%
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	1%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas	1%	1%	1%	1%	2%	2%	5%	4%	8%
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
71	Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas	0%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	1%	1%
72	Fundición, hierro y acero	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	0%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	0%	1%
74	Cobre y manufacturas de cobre	1%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
75	Níquel y sus manufacturas	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
83	Manufacturas diversas de metal común	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	1%
87	Vehículos autos, tractores y demás vehículos terrestres	1%	1%	1%	0%	1%	1%	0%	0%	0%
92	Instrumentos musicales sus partes y accesorios	1%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
96	Manufacturas diversas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%
	Total	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%	1%

Nota: El resto de los capítulos no registraron importaciones.

Visto lo anterior se detecta que la relación comercial entre Argentina y India es complementaria, ya que Argentina se desempeña como un proveedor de productos agroalimentarios (especialmente aceites) y en menor medida minerales y cueros. Por su parte las importaciones argentinas desde la India provienen predominantemente de productos industriales (Agroquímicos, partes y accesorios para autos, entre los principales)

Principales Productos

Como se mencionara anteriormente las exportaciones argentinas se concentran en pocos rubros y especialmente en aceites. Los principales productos exportados por Argentina al mercado indio en los últimos años, fueron aceites en bruto de soja y girasol, minerales de cobre, cueros, tubos, compresores de gases, coque de petróleo hullas butiminosas, Tubos y lana esquilada.

A pesar de la no diversificación de las exportaciones argentinas, en los últimos años, se observó un destacado crecimiento en los siguientes productos: compresores de gases (220%, en el año 2004 exportó por un valor de 5,2 millones de U\$S), aceite de soja refinado (166%, 2,8 millones de U\$S), coque de petróleo (126%, 2,6 millones de U\$S), ácido ortobórico (911%, 0,8 millones de U\$S), Tubos (454%, 0,8 millones de U\$S) entre los principales.

Las mayores variaciones se registraron en las siguientes ítems arancelarios: Demás válvulas de grifería (8827%, 0,11 millones de U\$S).

En cuanto a productos nuevos, que hasta el 2003 no habían registrado ventas externas al país Indio, se encuentran los siguientes productos: hulla butiminosas (en el año 2004 exportó por 1,9 millones de U\$S), tubo de acero, (0,4 millones de U\$S), cuero de bovino (0,21 millones de U\$S)

Las principales disminuciones de exportaciones se observaron en la leche en polvo (1,6 millones de U\$S), agroalimentos tales como chicles, algunas pastas alimenticias, productos fotográficos (0,4 millones de U\$S), ácido tartárico (0,28 millones de U\$S), prolipropileno (0,26 millones de U\$S), aparatos de radiocobalto (0,2 millones de U\$S) y polímero de etileno (0,19 millones de U\$S) Todos estos productos registraron exportaciones en el año 2003, pero en el 2004, no se registraron ventas externas con destino a la India.

Respecto a las importaciones argentinas originarias de la India, como se mencionara anteriormente, no está concentrada en pocos productos dado que el 70% del valor total las importaciones abarcan 112 productos; Entre los principales productos importados se destacan: Motocicletas, agroquímicos, Partes y accesorios de autos, pedales, cámaras de caucho y colorantes.

El mayor crecimiento se observó en el siguiente producto: deltrametrina (6436%, en el año 2004 abasteció el mercado argentino 1,9 millones de U\$S), politerefalato de etileno (1.993%, 1,7 millones de U\$S), tintas de imprentas (1258%, 0,26 millones de U\$S), perimetrina (1198%, 0,2 millones de U\$S).

En el último año, se destacaron como Productos Nuevos los siguientes: ácidos monocarboxílicos (en el año 2004 exportó por 0,937 millones de U\$S), 94199020 (0,723 millones de U\$S), cajas de cambios para autos (0,644 millones de U\$S), electrodos y escobillas de carbón (0,530 millones de U\$S) entre los más importantes.

A diferencia de las exportaciones, en el último año no se registraron disminuciones en las importaciones argentinas originarias de la India.

OPORTUNIDADES PARA LA ARGENTINA EN LA INDIA

Como hemos visto el Comercio bilateral es recíprocamente marginal. Esto en primera instancia podría resultar desalentador, pero ante el incremento de los montos comerciados entre ambos países es una buena muestra de la posibilidad de concretar nuevas colocaciones de productos en los respectivos mercados.

Para explorar las posibles alternativas para concretar nuevas o mayores exportaciones al mercado indio, es necesario conocer cual es el grado de penetración argentina en el mercado y también las posibilidades u oportunidades para los productos de la oferta exportable argentina en el mercado indio.

Visto el perfil comercial mundial de la India, se detecta que en los últimos años este país es un importador neto de agroalimentos (aceites, hortalizas, artículos de confitería y chocolates, bebidas) y industriales tales como Combustibles minerales, Productos químicos orgánicos e inorgánicos, Extractos curtientes, Jabones, Productos diversos de las industrias químicas, Peletería, Madera y Carbón vegetal, Papel y cartón, textiles, Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas, Plomo-Cinc-Estaño y sus derivados, manufacturas de metal, materiales eléctricos, Aeronaves y barcos, Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cine.

En el Anexo se adjunta cuadro de evolución de las importaciones totales de India y su relación con las exportaciones argentinas. En el mismo se aprecia la variación generada en el año 2003 respecto del 1996, tanto en las importaciones totales de India desagregadas por capítulo como las exportaciones argentinas con destino al país asiático. Ver cuadro 1

Se destaca que 81 de los 99 capítulos experimentaron aumento en sus importaciones, en los cuales se destaca el crecimiento de las importaciones mundiales de aparatos y materiales eléctricos (entre 1996 y 2003, en términos monetarios incrementaron de 1.593 a 6.491 millones de U\$S), piedras preciosas (3.967 a 13.976 millones de U\$S), Combustibles (11.459 a 22.428 millones de U\$S), algodón (36,2 a 477,9 millones de U\$S), y respecto a los siguientes rubros que si bien registraron valores inferiores a los anteriormente citados, pero vale destacar su incremento superior al 1.000% entre se encuentran los lácteos, hortalizas y sus derivados, prendas de vestir y alfombras.

En ese lapso, Argentina ha incrementado sus ventas en los siguientes rubros aceites en el cual es un destacado proveedor del mercado indio, maquinarias y aparatos eléctricos, combustibles, cuero y caucho

A continuación se detalla, a nivel de subpartidas, los sectores con mayor complementariedad comercial que son aquellos que combinan la especialización exportadora de la Argentina con la especialización importadora de la economía india.

Existen oportunidades en el mercado indio para productos de la oferta exportable argentina, que hasta el momento no se encuentren aprovechadas por los exportadores argentinos (a excepción de los aceites). En el cuadro nº 2 nos indica la existencia de oportunidades en algunos de los productos que hoy tienen presencia en las exportaciones a la India, entre los que se destacan combustibles, minerales, partes y accesorios de maquinas, aceites vegetales, algodón y papel.

En el cuadro nº 3 contemplan los productos con potencialidad de comercio pero que en la actualidad no se registran exportaciones argentinas con destino a la India. Entre se encuentran productos de industrias químicas, metales, combustibles, madera, arvejas y otras manufacturas industriales.

Otro factor que, en el futuro, podría contribuir a una mayor inserción de los productos de la oferta exportable, es el reciente Acuerdo firmado entre el MERCOSUR y la India³⁰.

30. Ver nota al final del capítulo

En síntesis se destaca el potencial de mercado a explorar en los siguientes rubros: lácteos, Algodón, Maquinarias y Aparatos eléctricos, Extractos curtientes, minerales; No se contempla el caso de aceites, dado que Argentina se destaca como el principal proveedor de aceite de Soja (en los últimos años abasteció más del 60% del total de las importaciones).

Cabe destacar que en algunos casos (cereales, trigo, maíz, petróleo entre otros) las importaciones son canalizadas exclusivamente por medio de empresas del gobierno, y por otra gran parte de la oferta exportable argentina, específicamente los bienes de consumo, están sujetos a la licencia de importación.

OPORTUNIDADES PARA LA INDIA EN ARGENTINA

A diferencia de la India, Argentina es un importador de manufacturas industriales, entre los que se destacan los productos químicos y sus derivados, Combustibles, Productos farmacéuticos y plásticos.

Con la misma metodología empleada en el ítem anterior, a diferencia de lo ocurrido con las importaciones mundiales de la India, todos los capítulos experimentaron aumentos en las importaciones totales de Argentina, de los cuales los originarios de la India experimentaron un incremento en farmacéuticos (entre 1996 y 2003, en términos monetarios pasaron de 0,43 a 5.41 millones de U\$S), productos orgánicos (26,2 a 87,2 millones de U\$S), productos de la industria química, (0,1 a 3,2 millones de U\$S), plástico (0,5 a 4,1 millones de U\$S), maquinarias y aparatos eléctricos (2,2 a 5,7 millones de U\$S).

En otros rubros a pesar del incremento de las importaciones totales argentinas, las originarias de la India han sido desplazadas por proveedores de otros orígenes, entre ellos se encuentran el algodón (las importaciones totales aumentaron un 150%, mientras que las importaciones provenientes de la India disminuyeron un 66%), fibras textiles (las totales aumentaron un 80%, las originarias de la India cayeron un 74%), Níquel (aumentaron 151%, por su parte las indias disminuyeron un 53%). Ver cuadro n° 4

Respecto a la potencialidad, los productos indios que cuentan con oportunidad en el mercado argentino corresponden a manufacturas industriales, destacándose la presencia de productos de industrias químicas y conexas, plásticos, funguicidas e insecticidas, productos farmacéuticos y caucho. Ver Cuadro n° 5

En el cuadro n° 6 se presentan los sectores con mayor valor de importaciones de la Argentina, pero que la India aún no ha colocado en nuestro país. La mayor parte de los productos son manufacturas industriales, entre los que prevalecen combustibles, algunos productos químicos, Abonos, otros farmacéuticos y papel. Ver en Anexo

Se destacan como oportunidades para los proveedores indios de los siguientes rubros: productos químicos, farmacéuticos y plásticos.

EMPRESAS

Durante el año 2004, 172 empresas argentinas realizaron ventas de sus productos al mercado indio; A diferencia de la composición sectorial de las exportaciones argentinas con destino a la India, en el que se destacan los productos agroalimentarios, las exportaciones industriales involucran el mayor número de empresas (109 entidades industriales).

Entre 1995 y 2004, todos los rubros a excepción de las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) registraron aumento de presencia de empresas en la venta externa a la India. En el caso de los productos primarios, su participación es casi nula en el valor de las exportaciones

(no superó al millón de dólar), pero a nivel de entidad aumentó de 2 a 15 empresas. Similar realidad ocurre con los combustibles, su participación es marginal (1%), en el 2004 dos empresas realizaron sus primeras ventas externas al mercado indio.

En el año 2000, 150 empresas realizaron exportaciones a la India de los cuales 92 empresas correspondieron al ámbito industrial (61%) y 52 al ámbito agroalimentario (35%); Cuatro años después la presencia de empresas industriales incrementó su participación (109 empresas, 63%), mientras que las agroindustriales disminuyeron su participación relativa (45 empresas, 26%), lo siguió en importancia el rubro productos primarios (15 empresas, 9%) y por último el rubro combustibles (3 empresas, 2%).

Las empresas industriales que registraron mayor valor de exportación fueron: Minera Alumbrera Limited (43,9 millones de US\$), SIDERCA SAIC (8, millones de US\$), Delta Compresión SRL (5,8 millones de US\$), Minera Santa Rita (8,2 millones de US\$), Unilan Trelew S:A (5,8 millones de US\$) todas esas empresas exportaron a la India los siguientes productos: Hulla butiminoso, tubos de aceros y derivados, ácido bórico y lana.

31. Este producto representó el 93% del valor total de los exportado a la India

CUADRO XII - EXPORTACIONES ARGENTINAS CON DESTINO A LA INDIA SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA En Porcentaje

Rubro	1995		2000		2004	
	Valor	Empresas	Valor	Empresas	Valor	%
PP	0%	2%	0%	3%	0%	9%
MOA	81%	47%	92%	35%	88%	26%
MOI	17%	50%	8%	61%	11%	63%
Comb	2%	1%	0%	1%	1%	2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: INDEC

Respecto al ámbito agroalimentario, los que registraron mayor valor de exportación corresponden al aceite de soja en bruto Bunge Argentina S.A (130,6 millones de US\$), Cargill SACI, (71,8 millones de US\$), Aceitera General Deheza (69,7 millones de US\$), Vincentin SAIC (59 millones de US\$), SACEIF LOUIS Dreyfus y Cia Ltda. (56,5 millones de US\$), Molino Cañuelas (42,9 millones de US\$), Oleaginosa Moreno (32,1 millones de US\$) y Asociación de Cooperativas Argentinas (12,9 millones de US\$)³¹; El segundo producto en importancia fue cuero (10,4 millones de US\$ y 1,5 millones de US\$, exportado por Curtiembre A. Giordano SRL y Yoma S.A respectivamente).

Con respecto a las importaciones, casi la totalidad (más del 90%) de las mismas recae en el ámbito industrial, en el año 2004 intervinieron 827 empresas³². Por otra parte se detecta que en el transcurso de 9 años, la participación de las empresas del sector agroalimentario han disminuido su participación del 4% al 2%, en términos monetarios pasaron de 2,3 millones de US\$ en el año 1995 a 0,5 millones de US\$ en el 2004, no obstante el número de empresas del sector aumentaron de 17 a 22. Por su parte las correspondientes al sector primario aumentaron su participación del 4% (0,3 a 1,1 millones de US\$), en el último año intervinieron 27 empresas nuevas en el comercio con la India.

32. En el año 1995, 385 empresas efectuaron operaciones comerciales con la India. En ese año concretaron importaciones por un monto de 44,2 millones de US\$; Por su parte en el 2004, el valor ascendió a 114,2 millones de US\$.

CUADRO XIII - IMPORTACIONES ARGENTINAS DESDE LA INDIA SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA En Porcentaje

Rubro	1995		2000		2004	
	Valor	Empresas	Valor	Empresas	Valor	%
PP	1%	2%	0%	1%	1%	4%
MOA	5%	4%	1%	3%	0%	2%
MOI	94%	94%	98%	96%	99%	93%
Comb	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%		100%	100%	100%

Fuente: INDEC

Las empresas que registraron mayor volumen de importaciones fueron las siguientes: Unifarma S.A (10,9 millones de U\$S), Klonal SRL (9,6 millones de U\$S), Laboratorios Richmond SACIF (7,8 millones de U\$S), Monteverde S.A (7,2 millones de U\$S), Vilmax SACIFIA (7,8 millones de U\$S) todas esas empresas importaron desde la India productos

químicos orgánicos (Capítulo 29); Por su parte Roemmers SAICF, importó químicos inorgánicos desde la India por un monto de 9,7 millones de U\$S.

Respecto al ámbito agroalimentario, los que más se destacaron fueron Givaudan Argentina S.A. (0,193 millones de U\$S), Unitan SAICA (0,094 millones de U\$S) y Chr.Hansen Argentina S.A.I.C (0,040 millones de U\$S), el primero y tercero importaron aceites esenciales, mientras que el segundo 32019019

Por último en el sector primario, fueron AVEBE ARGENTINA SA. (0,099 millones de U\$S), INMOBAL NUTRER SA (0,090 millones de U\$S), CAPE FOOD INGREDIENTS ARGENTINA S.A. (0,062 millones de U\$S) adquirieron 13023220 desde la India, Mandy S.A (0,090 millones de U\$S, 09083000) y Villares SAC (0,089 millones de U\$S, 09041100)

CONSIDERACIONES FINALES DEL CAPITULO

A pesar de la reforma y liberalización del régimen Indio de comercio exterior, el acceso al mercado indio siguen limitados sobre todo en materia de productos agrícolas.

En el plano internacional India, según el ranking elaborado por la OMC para el año 2003, alcanzó los puestos Nº 31 en exportaciones y Nº 24 en importaciones de bienes. Sin embargo, trepó a las posiciones Nº 20 y 18, respectivamente, en el comercio mundial de servicios. Respecto a este último, se destaca como un proveedor del rubro informática.

En los últimos años su balanza comercial ha resultado deficitaria, siendo sus principales socios comerciales la Unión Europea y Estados Unidos, con una participación conjunta del 40%. En la región latinoamericana, el mayor volumen de comercio lo ha tenido con la Argentina.

El comercio entre la Argentina y la India ha sido dinámico, creciendo las exportaciones argentinas al país indio desde U\$S 45,6 millones en 1990 hasta U\$S 560 millones en 2004. Al mismo tiempo, las importaciones desde de Argentina han aumentado desde U\$S 10 millones hasta U\$S 161 millones en ese mismo período.

La relación comercial entre Argentina y India es complementaria, ya que Argentina se desempeña como un proveedor de productos agroalimentarios (especialmente aceites) y en menor medida minerales y cueros. Por su parte las importaciones argentinas desde la India provienen predominantemente de productos industriales (Agroquímicos, partes y accesorios para autos, entre los principales).

Las exportaciones indias de mayor importancia con destino a la Argentina incluyen drogas, productos farmacéuticos y químicos, equipamiento de transporte, químicos inorgánicos e orgánicos y seda. En el otro sentido, las mayores importaciones desde Argentina incluyen principalmente aceites vegetales, manufacturas de hierro, cuero, lanas.

Sería oportuno diversificar las ventas externas argentinas con destino a la India, destacando que las oportunidades son muy claras, ya que la India es demandante en el mercado mundial de productos que la Argentina produce y exporta.

El aprovechamiento de un mayor espacio del mercado indio requerirá de un diseño de estrategia que permita lograr una mayor participación en el total de las compras externas de la India.

Además ante el aprovechamiento de los vínculos económicos y comerciales bajo este tipo de asociación regional, se amplía su margen de maniobra en temas estratégicos, en terrenos en los que aún deben ganar en materia productiva y comercial.

NOTAS

1. PANITCHPAKDI, Supachai, Discurso en Hyderabad del 08/01/03, XI Sesión Plenaria de la Cumbre 2003.

2. Dichas medidas apuntaron a concretar el crecimiento económico mediante una estricta disciplina impositiva y monetaria, con la reorganización del sector público a través de la privatización de las compañías estatales y la restauración y la apertura de una economía de mercado.

3. En este sentido, las políticas recientes tienen la intención y están consiguiendo revertir la tendencia deficitaria de la Balanza de Pagos, alcanzando un crecimiento sostenido de las exportaciones con su respectivo ingreso de divisas

5. Los aranceles, éstos se han ido disminuyendo paulatinamente desde 1993, pasando de un 71% a un 32% promedio en el 2003. Se han reducido selectivamente los aranceles en el caso de los bienes de capital y de insumos semimanufacturados, con el objetivo de favorecer el desarrollo tecnológico de la industria local

6. Existen cuatro categorías básicas para la importación de mercaderías que se detallan a continuación:
1) Importación Prohibida (negative list) (Sebos y otras grasas, estearinas, margarinas, **Animales silvestres** y sus derivados; marfil, Cuajo de animales

2) Licencia de importación (Special Import License –SIL- Según el producto puede ser restrictiva, como bien de consumo (Bienes de consumo en general, Commodities importables sólo en condiciones especiales, **Piedras preciosas**, Armas y municiones, Drogas y productos farmacéuticos, Químicos y afines, **Medios de Transportes**

3) Sólo importados por empresas del Estado (Petróleo, Cereales, Aceites vegetales, Minerales, Algunos fertilizantes

4) Importación Libre (La mayor parte de los bienes de capital y Insumos y bienes intermedios, en especial para exportación).

26. El sustancial incremento de las exportaciones a la India comienza en el año 1995, cuando se triplican respecto al año 1994 alcanzando los 154 millones de U\$. El aumento se explica por el comienzo de las ventas de aceites vegetales, que desde entonces desplazaron a los productos siderúrgicos del primer lugar del ranking.

29. Los ítems arancelarios que se encuentran en ese grupo son: Aceite en bruto de soja, girasol, minerales de cobre, cuero bovino, tubos de hierro o acero, aceite refinado de algodón, algodón en bruto, bombas (compresores de gases), lana esquilada. Cabe resaltar que ambos aceites en bruto (soja y girasol) abarcaron el 86% sobre el total exportado en ese período.

30. El 18 de junio de 2003 se firmó el Acuerdo Marco que dió inicio a las negociaciones entre el MERCOSUR y la India, con el objetivo de alcanzar un acuerdo comercial para constituir un área de libre comercio. Como primera etapa el MERCOSUR y la India acordaron una concesión mutua de preferencias arancelarias fijas para 450 productos.

BIBLIOGRAFÍA

- “Grain Trade policy” – USDA. Junio 2004.
- Oficina Económica y Comercial de España en Nueva Delhi; Guía País; abril 2003.
- “India and the WTO newsletter”; Ministry of Commerce and Industry
- Ministry of Commerce, India; <http://commin.nic.in/>
- Department of Commerce, Ministry of Commerce, India; <http://commerce.nic.in/>
- Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics; Ministry of Commerce, India; <http://www.dgciskol.nic.in/>
- Tariff Commission; Ministry of Commerce, India; <http://tc.nic.in/>
- Ministry of Finance, India; <http://finmin.nic.in/>
- Documento OMC G/STR/N/7/IND; 8 de octubre de 2001.
- Informe de Evaluación de las Políticas Comerciales, elaborado por la Secretaría de la OMC; mayo 2002; WT/TPR/S/100
- PANITCHPAKDI, Supachai, Discurso en Hyderabad del 08/01/03, XI Sesión Plenaria de la Cumbre 2003.
- ZALDUENDO, Eduardo, Breve Historia del Pensamiento Económico, Macchi.
- MORGAN STANLEY, India and China: A Special Economic Analysis, julio 2004.
- FERRER, Aldo, Historia de la Globalización, Fondo de Cultura Económica, Tomo I y II.

ANEXOS

CUADRO A: COMERCIO INTERNACIONAL DE LA REPUBLICA DE LA INDIA

Cap.	Flujo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1	Expo	1,950,423	357,140	1,126,356	1,018,555	1,697,260	1,916,406	1,291,898	4,433,659
	Impo	825,111	750,995	351,027	432,657	300,458	360,618	750,707	740,848
	Saldo	1,125,312	-393,855	775,329	585,898	1,396,802	1,555,788	541,191	3,692,811
2	Expo	195,129,584	213,813,472	183,470,608	184,820,448	323,831,488	250,732,400	279,194,240	364,064,136
	Impo	61,043		9,654	60,047	95,126	124,884	76,120	36,417
	Saldo	195,068,541	213,813,472	183,460,954	184,760,401	323,736,362	250,607,516	279,118,120	364,027,719
3	Expo	1,115,816,192	1,198,461,312	1,028,801,984	1,163,134,720	1,397,652,608	1,230,982,272	1,390,933,248	1,220,989,603
	Impo	4,756,456	11,463,528	14,800,587	7,837,049	6,843,412	8,156,876	8,110,375	11,119,969
	Saldo	1,111,059,736	1,186,997,784	1,014,001,397	1,155,297,671	1,390,809,196	1,222,825,396	1,382,822,873	1,209,869,634
4	Expo	33,125,808	31,427,028	22,146,132	27,123,968	46,269,424	74,717,568	73,359,176	88,057,185
	Impo	1,580,737	8,070,147	10,105,376	41,781,248	11,925,086	8,328,949	17,419,424	28,611,792
	Saldo	31,545,071	23,356,881	12,040,756	-14,657,280	34,344,338	66,388,619	55,939,752	59,445,393
5	Expo	52,056,680	50,286,236	38,398,240	38,558,304	43,489,092	42,270,944	41,738,408	37,060,865
	Impo	5,807,673	6,955,610	9,921,843	12,722,037	13,425,993	11,592,190	13,757,496	10,783,202
	Saldo	46,249,007	43,330,626	28,476,397	25,836,267	30,063,099	30,678,754	27,980,912	26,277,663
6	Expo	17,858,024	23,347,270	25,177,584	26,918,108	29,510,880	27,012,316	37,176,704	53,832,034
	Impo	9,879,670	5,120,015	1,714,014	754,460	471,053	1,209,127	2,319,176	1,936,941
	Saldo	7,978,354	18,227,255	23,463,570	26,163,648	29,039,827	25,803,189	34,857,528	51,895,093
7	Expo	161,462,736	215,479,584	157,937,216	217,232,064	269,090,464	238,497,824	252,438,624	324,541,778
	Impo	265,211,008	345,670,016	193,384,608	98,833,856	115,360,288	725,796,800	627,321,152	563,785,689
	Saldo	-103,748,272	-130,190,432	-35,447,392	118,398,208	153,730,176	-487,298,976	-374,882,528	-239,243,911
8	Expo	468,931,008	495,014,496	491,150,528	718,764,224	608,538,944	526,830,144	585,834,752	547,351,493
	Impo	321,988,320	360,697,344	390,041,632	412,786,944	392,525,088	252,044,560	387,493,664	467,625,017
	Saldo	146,942,688	134,317,152	101,108,896	305,977,280	216,013,856	274,785,584	198,341,088	79,726,476
9	Expo	860,531,840	1,130,913,024	1,124,260,608	982,748,800	870,838,464	703,160,192	684,313,920	707,447,569
	Impo	24,620,052	37,096,996	76,851,496	54,088,044	57,868,048	96,731,088	120,907,352	112,066,636
	Saldo	835,911,788	1,093,816,028	1,047,409,112	928,660,756	812,970,416	606,429,104	563,406,568	595,380,933
10	Expo	1,104,031,488	910,658,944	1,494,784,256	723,186,816	755,180,096	979,380,864	1,593,212,800	1,495,178,350
	Impo	113,823,304	265,862,640	278,703,328	212,026,816	8,058,725	949,833	362,216	513,705
	Saldo	990,208,184	644,796,304	1,216,080,928	511,160,000	747,121,371	978,431,031	1,592,850,584	1,494,664,645
11	Expo	160,222,992	15,282,693	8,778,737	5,955,439	39,894,472	49,403,368	71,467,704	101,386,402
	Impo	1,296,624	1,494,758	14,589,062	37,014,984	11,700,585	7,572,305	4,012,905	6,110,312
	Saldo	158,926,368	13,787,935	-5,810,325	-31,059,545	28,193,887	41,831,063	67,454,799	95,276,090

Cap.	Flujo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
12	Expo	267,154,464	337,064,128	202,222,960	253,325,968	338,575,552	293,782,400	237,815,808	441,117,437
	Impo	12,657,396	13,825,382	21,590,212	27,788,206	26,495,900	24,572,660	37,995,592	45,784,284
	Saldo	254,497,068	323,238,746	180,632,748	225,537,762	312,079,652	269,209,740	199,820,216	395,333,153
13	Expo	192,577,440	252,585,216	288,620,800	288,973,856	238,928,496	217,617,552	236,264,224	239,298,740
	Impo	28,642,832	30,120,102	26,280,488	29,166,142	25,193,914	29,353,628	27,927,964	33,836,080
	Saldo	163,934,608	222,465,114	262,340,312	259,807,714	213,734,582	188,263,924	208,336,260	205,462,660
14	Expo	15,127,015	13,796,710	15,571,163	15,000,089	18,662,792	17,726,632	15,137,160	18,997,776
	Impo	1,241,164	1,269,067	1,790,969	3,815,166	1,442,094	1,373,276	1,511,059	1,694,469
	Saldo	13,885,851	12,527,643	13,780,194	11,184,923	17,220,698	16,353,356	13,626,101	17,303,307
15	Expo	195,679,344	176,488,768	169,423,008	259,463,280	235,517,728	175,180,176	152,980,576	211,457,795
	Impo	864,128,448	782,663,680	1,912,000,000	1,953,607,040	1,439,496,960	1,500,190,848	1,861,888,384	2,551,829,876
	Saldo	-668,449,104	-606,174,912	-1,742,576,992	-1,694,143,760	-1,203,979,232	-1,325,010,672	-1,708,907,808	-2,340,372,081
16	Expo	7,940,972	2,949,761	2,449,710	9,114,625	4,631,810	6,567,433	21,988,580	88,090,885
	Impo	50,971	30,359	5,201	43,230	174,335	683,165	425,503	428,934
	Saldo	7,890,001	2,919,402	2,444,509	9,071,395	4,457,475	5,884,268	21,563,077	87,661,951
17	Expo	308,575,104	75,390,680	11,783,399	15,684,988	121,217,528	388,086,624	388,689,376	285,976,661
	Impo	6,852,965	134,456,768	273,969,600	267,439,584	16,320,810	18,959,028	17,963,350	31,284,256
	Saldo	301,722,139	-59,066,088	-262,186,201	-251,754,596	104,896,718	369,127,596	370,726,026	254,692,405
18	Expo	2,798,337	2,596,156	2,227,866	2,994,625	3,039,075	2,919,489	2,582,127	4,186,365
	Impo	10,602,704	7,597,071	10,088,008	8,776,799	9,631,636	10,608,667	14,495,611	13,160,898
	Saldo	-7,804,367	-5,000,915	-7,860,142	-5,782,174	-6,592,561	-7,689,178	-11,913,484	-8,974,533
19	Expo	30,744,388	31,400,596	26,646,580	31,116,192	39,776,988	47,819,032	60,395,348	67,255,532
	Impo	23,257,376	25,183,984	9,138,567	9,626,245	11,548,554	17,325,844	23,892,148	18,405,200
	Saldo	7,487,012	6,216,612	17,508,013	21,489,947	28,228,434	30,493,188	36,503,200	48,850,332
20	Expo	31,134,852	34,878,088	37,608,380	41,647,976	68,791,344	60,880,992	62,715,536	84,853,106
	Impo	444,074	1,598,707	5,123,554	7,821,754	8,824,974	12,007,321	14,417,256	16,879,270
	Saldo	30,690,778	33,279,381	32,484,826	33,826,222	59,966,370	48,873,671	48,298,280	67,973,836
21	Expo	105,087,312	132,938,232	125,773,840	101,003,544	125,894,832	140,997,968	121,226,696	134,992,135
	Impo	52,302,756	57,836,428	51,729,008	41,353,488	53,502,612	58,610,996	33,325,646	14,287,984
	Saldo	52,784,556	75,101,804	74,044,832	59,650,056	72,392,220	82,386,972	87,901,050	120,704,151
22	Expo	56,879,260	19,975,084	16,949,652	16,449,154	37,703,072	26,860,344	25,240,178	26,880,824
	Impo	8,183,176	17,594,300	13,046,807	12,180,084	13,879,052	13,628,666	20,667,976	29,609,414
	Saldo	48,696,084	2,380,784	3,902,845	4,269,070	23,824,020	13,231,678	4,572,202	-2,728,590
23	Expo	997,094,912	943,699,456	477,947,648	388,762,048	469,186,912	509,007,072	315,607,968	730,823,419
	Impo	32,598,976	18,986,970	29,786,894	25,737,974	28,214,552	41,822,720	58,131,812	74,930,771
	Saldo	964,495,936	924,712,486	448,160,754	363,024,074	440,972,360	467,184,352	257,476,156	655,892,648
24	Expo	213,167,424	288,044,352	181,010,496	232,676,960	193,601,712	171,212,608	211,463,792	235,660,959
	Impo	6,205,583	2,794,090	7,321,039	3,644,029	4,668,209	4,261,291	8,740,569	12,241,748
	Saldo	206,961,841	285,250,262	173,689,457	229,032,931	188,933,503	166,951,317	202,723,223	223,419,211
25	Expo	318,174,976	240,316,928	217,854,352	342,155,712	452,547,744	453,441,440	517,803,136	616,565,881
	Impo	345,256,768	382,712,096	390,219,008	460,728,224	446,952,544	366,046,560	416,438,336	397,714,663
	Saldo	-27,081,792	-142,395,168	-172,364,656	-118,572,512	5,595,200	87,394,880	101,364,800	218,851,218
26	Expo	579,036,608	565,698,112	453,799,616	350,822,144	467,410,560	550,392,128	1,043,454,656	1,291,032,282
	Impo	166,003,232	140,584,576	206,464,080	286,745,472	293,528,352	465,245,696	453,917,120	500,404,965
	Saldo	413,033,376	425,113,536	247,335,536	64,076,672	173,882,208	85,146,432	589,537,536	790,627,317

Cap.	Flujo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
27	Expo	516,401,952	394,618,368	141,031,136	90,805,136	1,960,874,240	2,206,843,136	2,694,510,848	3,688,106,335
	Impo	11,458,867,200	10,054,392,832	8,050,553,344	14,343,811,072	17,841,139,712	15,938,190,336	19,589,963,776	22,427,612,400
	Saldo	-10,942,465,248	-9,659,774,464	-7,909,522,208	-14,253,005,936	-15,880,265,472	-13,731,347,200	-16,895,452,928	-18,739,506,065
28	Expo	234,272,912	207,802,080	158,047,632	159,328,272	239,212,768	266,867,280	400,258,624	418,838,156
	Impo	915,559,616	1,205,993,216	1,288,512,256	1,337,602,688	1,104,525,696	1,214,109,312	1,147,571,712	1,272,035,454
	Saldo	-681,286,704	-998,191,136	-1,130,464,624	-1,178,274,416	-865,312,928	-947,242,032	-747,313,088	-853,197,298
29	Expo	993,048,064	1,215,283,840	1,141,305,728	1,365,863,040	1,756,523,136	1,626,682,624	2,095,657,088	2,788,586,844
	Impo	1,972,934,144	1,987,032,832	1,627,429,888	1,744,786,688	1,626,645,888	1,863,619,840	2,199,718,912	3,088,146,447
	Saldo	-979,886,080	-771,748,992	-486,124,160	-378,923,648	129,877,248	-236,937,216	-104,061,824	-299,559,603
30	Expo	671,986,240	780,697,536	729,515,712	855,303,360	959,730,944	1,067,315,712	1,394,190,976	1,599,896,223
	Impo	64,289,664	122,799,608	135,620,288	138,519,808	153,116,448	168,316,016	236,963,712	247,201,826
	Saldo	607,696,576	657,897,928	593,895,424	716,783,552	806,614,496	898,999,696	1,157,227,264	1,352,694,397
31	Expo	23,704,212	6,931,980	6,850,566	2,559,521	9,312,066	16,631,727	3,503,051	7,159,792
	Impo	685,398,976	843,246,080	812,376,512	1,078,942,976	452,397,472	460,466,432	357,072,032	497,514,040
	Saldo	-661,694,764	-836,314,100	-805,525,946	-1,076,383,455	-443,085,406	-443,834,705	-353,568,981	-490,354,248
32	Expo	438,328,128	482,410,336	386,612,320	443,692,608	525,508,000	516,474,976	605,260,416	668,765,297
	Impo	169,942,384	180,575,664	186,836,240	194,999,984	195,609,056	241,096,928	276,484,896	347,660,166
	Saldo	268,385,744	301,834,672	199,776,080	248,692,624	329,898,944	275,378,048	328,775,520	321,105,131
33	Expo	148,109,888	158,391,936	158,336,016	170,159,200	216,467,760	223,616,288	231,953,376	313,640,704
	Impo	26,575,200	40,391,580	46,011,192	72,351,784	80,431,744	99,941,544	105,793,248	97,967,546
	Saldo	121,534,688	118,000,356	112,324,824	97,807,416	136,036,016	123,674,744	126,160,128	215,673,158
34	Expo	34,824,900	31,036,600	25,513,324	31,822,916	36,490,388	57,087,816	64,888,368	65,205,205
	Impo	64,471,308	77,032,864	80,590,192	95,525,432	104,825,200	97,181,888	99,453,696	130,858,358
	Saldo	-29,646,408	-45,996,264	-55,076,868	-63,702,516	-68,334,812	-40,094,072	-34,565,328	-65,653,153
35	Expo	17,557,052	12,613,509	20,406,728	31,713,216	53,776,232	53,058,084	61,664,292	69,583,920
	Impo	20,113,860	29,972,892	28,734,632	29,699,868	33,002,076	33,917,396	41,092,776	57,645,314
	Saldo	-2,556,808	-17,359,383	-8,327,904	2,013,348	20,774,156	19,140,688	20,571,516	11,938,606
36	Expo	17,622,940	15,172,077	8,045,952	10,000,717	13,334,646	12,054,424	14,040,271	15,397,471
	Impo	964,975	1,328,601	861,575	1,169,162	2,945,550	2,915,120	3,572,729	2,828,375
	Saldo	16,657,965	13,843,476	7,184,377	8,831,555	10,389,096	9,139,304	10,467,542	12,569,096
37	Expo	19,520,038	36,569,728	41,230,568	44,830,976	41,800,424	26,177,024	24,640,768	22,791,773
	Impo	150,168,368	168,395,744	167,906,016	168,699,568	199,141,568	216,489,792	209,510,944	239,074,811
	Saldo	-130,648,330	-131,826,016	-126,675,448	-123,868,592	-157,341,144	-190,312,768	-184,870,176	-216,283,038
38	Expo	261,300,176	350,737,568	322,316,160	387,213,280	453,119,936	436,809,632	476,664,768	568,278,701
	Impo	342,468,544	405,310,464	488,153,984	476,783,168	400,152,064	517,532,928	529,059,776	722,893,857
	Saldo	-81,168,368	-54,572,896	-165,837,824	-89,569,888	52,967,872	-80,723,296	-52,395,008	-154,615,156
39	Expo	401,526,144	382,930,752	324,009,920	424,283,296	711,748,992	782,400,000	997,367,488	1,318,989,225
	Impo	834,262,848	743,501,312	732,256,128	789,666,432	668,506,688	789,517,440	902,399,104	1,222,372,693
	Saldo	-432,736,704	-360,570,560	-408,246,208	-365,383,136	43,242,304	-7,117,440	94,968,384	96,616,532
40	Expo	337,870,400	344,502,400	301,596,032	296,914,176	368,681,760	388,436,672	525,695,136	657,785,773
	Impo	272,395,936	283,706,400	278,308,960	270,317,504	288,247,744	316,142,048	342,037,504	483,243,940
	Saldo	65,474,464	60,796,000	23,287,072	26,596,672	80,434,016	72,294,624	183,657,632	174,541,833
41	Expo	301,137,856	296,215,488	268,414,176	239,665,792	388,005,984	465,843,520	508,090,304	552,003,012
	Impo	131,614,056	146,773,936	149,299,936	151,963,568	194,330,768	218,888,032	200,233,008	226,140,451
	Saldo	169,523,800	149,441,552	119,114,240	87,702,224	193,675,216	246,955,488	307,857,296	325,862,561

Cap.	Flujo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
42	Expo	787,694,656	885,679,296	877,979,392	823,867,456	1,031,942,912	890,359,424	811,140,736	987,488,203
	Impo	4,342,550	2,104,450	2,113,135	3,545,734	8,004,069	8,238,294	9,034,279	13,136,182
	Saldo	783,352,106	883,574,846	875,866,257	820,321,722	1,023,938,843	882,121,130	802,106,457	974,352,021
43	Expo	57,898	1,996	143,269	22,789	170,715	307,712	962,885	350,171
	Impo	7,001,185	2,446,178	1,941,322	1,421,169	1,005,256	1,814,225	2,965,244	2,359,621
	Saldo	-6,943,287	-2,444,182	-1,798,053	-1,398,380	-834,541	-1,506,513	-2,002,359	-2,009,450
44	Expo	41,777,668	31,973,484	22,522,816	25,822,264	33,453,552	32,041,004	44,316,792	59,326,311
	Impo	270,212,672	422,345,024	382,930,144	460,032,640	499,344,640	557,440,320	410,289,024	714,980,033
	Saldo	-228,435,004	-390,371,540	-360,407,328	-434,210,376	-465,891,088	-525,399,316	-365,972,232	-655,653,722
45	Expo	180,815	238,711	193,003	1,917,146	1,546,466	413,985	426,963	653,303
	Impo	1,940,798	2,189,281	1,983,394	1,973,217	1,904,958	1,502,870	1,796,046	1,812,971
	Saldo	-1,759,983	-1,950,570	-1,790,391	-56,071	-358,492	-1,088,885	-1,369,083	-1,159,668
46	Expo	753,535	2,177,950	1,516,975	1,321,213	1,330,658	1,676,517	3,626,360	2,342,574
	Impo	1,634	191	41,565	35,071	267,333	195,374	245,983	394,856
	Saldo	751,901	2,177,759	1,475,410	1,286,142	1,063,325	1,481,143	3,380,377	1,947,718
47	Expo	678,702	857,858	861,397	424,824	1,525,602	1,548,938	244,109	823,759
	Impo	231,632,192	283,572,800	235,960,272	255,037,616	287,044,288	297,760,256	341,790,880	404,222,230
	Saldo	-230,953,490	-282,714,942	-235,098,875	-254,612,792	-285,518,686	-296,211,318	-341,546,771	-403,398,471
48	Expo	101,520,160	79,715,576	78,350,864	112,599,928	181,621,248	195,673,664	249,894,848	267,304,462
	Impo	497,755,104	493,409,312	457,149,600	438,583,072	451,684,352	441,639,392	437,324,608	636,817,166
	Saldo	-396,234,944	-413,693,736	-378,798,736	-325,983,144	-270,063,104	-245,965,728	-187,429,760	-369,512,704
49	Expo	42,750,652	36,068,636	45,319,792	50,118,800	61,626,788	56,022,256	67,357,208	92,764,176
	Impo	85,782,592	149,605,216	169,454,960	143,762,144	196,147,280	230,359,360	206,410,704	291,455,200
	Saldo	-43,031,940	-113,536,580	-124,135,168	-93,643,344	-134,520,492	-174,337,104	-139,053,496	-198,691,024
50	Expo	122,968,920	175,332,896	169,346,736	214,641,008	286,867,776	253,248,400	270,972,096	336,614,047
	Impo	83,668,656	76,182,704	78,434,392	110,671,800	126,419,352	170,898,880	195,481,520	252,282,087
	Saldo	39,300,264	99,150,192	90,912,344	103,969,208	160,448,424	82,349,520	75,490,576	84,331,960
51	Expo	99,234,048	110,947,472	74,560,928	45,195,576	56,885,108	42,780,344	55,531,848	56,738,398
	Impo	202,023,680	190,297,440	131,892,560	122,651,832	112,058,752	144,568,944	196,496,224	237,027,295
	Saldo	-102,789,632	-79,349,968	-57,331,632	-77,456,256	-55,173,644	-101,788,600	-140,964,376	-180,288,897
52	Expo	2,826,112,512	2,627,792,640	2,017,907,584	2,181,803,776	2,445,503,232	2,015,875,072	2,192,022,016	2,435,227,233
	Impo	36,155,936	67,143,520	149,537,984	314,034,976	295,057,280	484,373,120	341,943,776	477,940,937
	Saldo	2,789,956,576	2,560,649,120	1,868,369,600	1,867,768,800	2,150,445,952	1,531,501,952	1,850,078,240	1,957,286,296
53	Expo	110,338,704	146,415,072	108,253,576	92,081,928	145,781,120	92,557,824	118,834,800	134,099,291
	Impo	26,653,908	24,022,106	38,865,280	45,420,292	36,206,456	42,041,852	65,498,644	64,579,922
	Saldo	83,684,796	122,392,966	69,388,296	46,661,636	109,574,664	50,515,972	53,336,156	69,519,369
54	Expo	347,198,752	375,397,568	306,893,312	369,041,024	520,972,992	554,123,264	698,425,472	858,589,413
	Impo	89,164,824	87,706,800	118,486,752	190,456,864	192,982,512	258,397,376	332,129,792	332,667,644
	Saldo	258,033,928	287,690,768	188,406,560	178,584,160	327,990,480	295,725,888	366,295,680	525,921,769
55	Expo	318,850,976	378,697,792	337,835,680	378,493,952	490,055,232	448,447,040	604,558,208	711,943,010
	Impo	149,225,744	164,437,648	104,914,384	75,090,984	92,613,640	93,732,928	138,170,400	136,149,353
	Saldo	169,625,232	214,260,144	232,921,296	303,402,968	397,441,592	354,714,112	466,387,808	575,793,657
56	Expo	28,973,376	31,950,044	40,639,520	54,984,800	51,672,512	45,721,204	50,911,484	57,470,693
	Impo	27,257,888	29,468,278	29,212,604	24,770,160	26,910,964	31,719,636	34,226,184	50,905,237
	Saldo	1,715,488	2,481,766	11,426,916	30,214,640	24,761,548	14,001,568	16,685,300	6,565,456

Cap.	Flujo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
57	Expo	651,605,440	610,057,408	613,553,280	694,073,536	647,865,088	580,920,320	615,001,856	725,095,361
	Impo	1,619,991	2,297,178	5,810,396	6,481,602	9,327,343	10,623,888	11,337,348	18,561,195
	Saldo	649,985,449	607,760,230	607,742,884	687,591,934	638,537,745	570,296,432	603,664,508	706,534,166
58	Expo	40,982,504	123,643,520	119,199,056	146,567,472	199,849,488	192,752,032	138,763,152	109,778,108
	Impo	14,038,933	18,992,034	19,105,132	19,426,604	21,687,720	26,219,356	41,679,252	53,599,577
	Saldo	26,943,571	104,651,486	100,093,924	127,140,868	178,161,768	166,532,676	97,083,900	56,178,531
59	Expo	55,892,888	40,066,956	40,423,948	40,623,480	42,028,328	38,797,436	48,059,900	65,703,913
	Impo	107,628,384	118,191,536	117,873,344	112,244,336	125,747,944	145,487,840	154,295,024	176,294,600
	Saldo	-51,735,496	-78,124,580	-77,449,396	-71,620,856	-83,719,616	-106,690,404	-106,235,124	-110,590,687
60	Expo	58,841,760	42,037,496	36,592,816	28,971,676	33,984,664	29,044,028	33,374,900	51,001,426
	Impo	6,480,111	10,277,139	15,904,630	39,402,960	50,779,504	44,297,664	41,956,256	44,435,581
	Saldo	52,361,649	31,760,357	20,688,186	-10,431,284	-16,794,840	-15,253,636	-8,581,356	6,565,845
61	Expo	1,033,947,264	1,022,828,928	1,258,406,400	1,587,078,912	1,814,528,128	1,884,421,248	2,375,432,704	2,668,294,869
	Impo	1,604,423	2,095,180	2,408,473	3,787,143	6,847,918	11,264,232	8,121,886	10,786,619
	Saldo	1,032,342,841	1,020,733,748	1,255,997,927	1,583,291,769	1,807,680,210	1,873,157,016	2,367,310,818	2,657,508,250
62	Expo	2,719,382,016	2,856,119,040	3,106,188,032	3,175,225,600	3,849,137,664	3,177,936,896	3,336,013,312	3,497,516,203
	Impo	1,662,385	3,205,052	6,781,610	12,345,144	15,173,296	25,292,496	15,722,525	27,445,297
	Saldo	2,717,719,631	2,852,913,988	3,099,406,422	3,162,880,456	3,833,964,368	3,152,644,400	3,320,290,787	3,470,070,906
63	Expo	745,302,976	841,410,368	779,262,528	906,940,224	1,168,105,728	1,110,048,640	1,263,688,192	1,605,012,159
	Impo	35,456,948	43,567,464	32,877,942	49,854,652	78,420,128	59,125,600	56,594,272	109,711,710
	Saldo	709,846,028	797,842,904	746,384,586	857,085,572	1,089,685,600	1,050,923,040	1,207,093,920	1,495,300,449
64	Expo	572,620,736	537,720,640	583,507,584	606,205,440	651,381,696	662,510,784	622,589,248	758,210,814
	Impo	17,466,664	22,979,354	25,904,344	25,323,470	25,356,160	20,673,634	23,607,052	36,860,175
	Saldo	555,154,072	514,741,286	557,603,240	580,881,970	626,025,536	641,837,150	598,982,196	721,350,639
65	Expo	2,538,315	3,173,073	4,523,980	3,575,630	5,238,428	5,089,868	5,993,084	7,205,721
	Impo	11,166	17,184	23,781	168,039	383,533	350,385	466,663	802,098
	Saldo	2,527,149	3,155,889	4,500,199	3,407,591	4,854,895	4,739,483	5,526,421	6,403,623
66	Expo	534,718	1,022,320	908,164	213,012	576,605	596,345	423,851	1,148,746
	Impo	13,085,093	8,362,113	6,114,383	8,291,439	8,310,051	7,074,222	5,496,366	3,032,508
	Saldo	-12,550,375	-7,339,793	-5,206,219	-8,078,427	-7,733,446	-6,477,877	-5,072,515	-1,883,762
67	Expo	13,873,377	12,764,369	24,346,930	28,618,860	42,831,736	46,435,032	48,974,972	70,697,761
	Impo	129,722	112,987	175,026	1,011,201	1,524,149	2,049,360	1,753,047	1,668,830
	Saldo	13,743,655	12,651,382	24,171,904	27,607,659	41,307,587	44,385,672	47,221,925	69,028,931
68	Expo	224,508,848	236,181,296	210,220,864	253,565,040	320,978,720	286,471,488	343,445,152	419,624,905
	Impo	23,949,716	27,345,476	30,998,018	27,896,636	35,632,104	40,281,516	50,856,884	75,639,376
	Saldo	200,559,132	208,835,820	179,222,846	225,668,404	285,346,616	246,189,972	292,588,268	343,985,529
69	Expo	39,015,052	35,819,224	39,087,232	43,351,064	72,757,984	82,265,024	100,416,808	105,465,332
	Impo	34,450,212	50,855,360	49,033,100	44,616,252	46,866,328	60,971,644	73,762,152	105,354,435
	Saldo	4,564,840	-15,036,136	-9,945,868	-1,265,188	25,891,656	21,293,380	26,654,656	110,897
70	Expo	62,201,380	57,445,040	53,207,280	90,757,032	138,750,176	140,834,688	173,309,584	207,402,686
	Impo	70,510,968	72,705,504	89,187,024	100,683,144	106,556,360	137,116,864	119,116,032	159,625,015
	Saldo	-8,309,588	-15,260,464	-35,979,744	-9,926,112	32,193,816	3,717,824	54,193,552	47,777,671
71	Expo	4,771,527,168	5,148,877,312	5,952,093,184	7,523,585,536	7,542,303,744	7,420,284,928	9,049,470,976	10,604,792,809
	Impo	3,966,935,040	6,585,171,456	8,983,227,392	10,234,741,760	9,859,431,424	9,402,865,664	10,415,973,376	13,975,727,840
	Saldo	804,592,128	-1,436,294,144	-3,031,134,208	-2,711,156,224	-2,317,127,680	-1,982,580,736	-1,366,502,400	-3,370,935,031

Cap.	Flujo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
72	Expo	865,688,384	989,743,552	661,970,752	891,706,944	1,150,187,648	950,318,464	1,903,193,856	2,559,094,950
	Impo	1,501,542,528	1,417,340,160	1,056,771,392	1,107,217,024	972,612,608	1,115,460,480	1,103,558,400	1,753,447,693
	Saldo	-635,854,144	-427,596,008	-394,800,640	-215,510,080	177,575,040	-165,142,016	799,635,456	805,647,257
73	Expo	535,753,920	601,830,912	640,415,616	754,855,424	1,034,111,936	1,014,112,640	1,152,692,352	1,511,022,105
	Impo	427,956,832	490,776,224	444,906,112	330,961,376	311,263,552	360,822,976	436,449,408	634,524,667
	Saldo	107,797,088	111,054,688	195,509,504	423,894,048	722,848,384	653,289,664	716,242,944	876,497,438
74	Expo	67,840,376	74,992,232	82,577,400	83,581,456	166,533,984	211,026,000	387,642,528	564,007,018
	Impo	744,196,288	638,671,616	365,283,200	319,898,080	235,408,736	261,884,192	214,539,840	325,519,854
	Saldo	-676,355,912	-563,679,384	-282,705,800	-236,316,624	-68,874,752	-50,858,192	173,102,688	238,487,164
75	Expo	4,471,381	5,033,030	3,483,977	3,725,819	2,542,116	5,721,198	3,656,467	6,820,527
	Impo	89,110,064	108,956,400	74,962,680	84,669,880	127,806,144	162,902,768	189,831,328	225,749,636
	Saldo	-84,638,683	-103,923,370	-71,478,703	-80,944,061	-125,264,028	-157,181,570	-186,174,861	-218,929,109
76	Expo	207,732,096	259,654,704	142,482,528	246,971,728	342,434,912	343,895,808	373,716,256	399,898,842
	Impo	329,255,936	211,130,992	237,384,000	213,096,896	233,851,024	307,529,376	305,802,784	370,142,016
	Saldo	-121,523,840	48,523,712	-94,901,472	33,874,832	108,583,888	36,366,432	67,913,472	29,756,826
78	Expo	3,596,815	2,887,520	752,928	831,883	1,156,587	1,551,101	1,345,896	4,041,310
	Impo	34,777,416	40,933,072	46,577,564	42,611,984	39,857,192	51,697,460	62,451,452	96,902,857
	Saldo	-31,180,601	-38,045,552	-45,824,636	-41,780,101	-38,700,605	-50,146,359	-61,105,556	-92,861,547
79	Expo	5,164,871	8,212,245	6,125,077	975,383	6,399,640	3,986,199	10,624,037	30,564,212
	Impo	102,493,176	127,546,872	97,032,464	101,722,040	95,866,992	108,254,856	99,141,712	136,733,085
	Saldo	-97,328,305	-119,334,627	-90,907,387	-100,746,657	-89,467,352	-104,268,657	-88,517,675	-106,168,873
80	Expo	19,060,308	13,951,854	7,291,486	11,269,331	16,127,289	6,456,786	11,439,543	10,890,771
	Impo	33,875,152	26,098,496	18,420,004	18,952,718	21,649,520	21,985,838	17,514,160	21,008,130
	Saldo	-14,814,844	-12,146,642	-11,128,518	-7,683,387	-5,522,231	-15,529,052	-6,074,617	-10,117,359
81	Expo	4,867,557	7,256,605	8,867,016	5,249,043	5,095,341	6,025,304	6,213,767	9,563,396
	Impo	55,840,096	52,915,216	47,454,232	40,588,056	45,155,728	50,711,928	49,691,216	75,889,592
	Saldo	-50,972,539	-45,658,611	-38,587,216	-35,339,013	-40,060,387	-44,686,624	-43,477,449	-66,326,196
82	Expo	153,527,600	156,190,336	146,261,408	177,945,520	226,714,512	216,357,264	232,411,456	293,934,935
	Impo	89,757,264	104,785,344	125,189,000	164,110,832	110,738,336	97,716,040	119,196,832	146,064,331
	Saldo	63,770,336	51,404,992	21,072,408	13,834,688	115,976,176	118,641,224	113,214,624	147,870,604
83	Expo	82,062,696	84,124,240	81,847,784	118,085,528	121,564,256	131,464,800	123,324,936	170,541,006
	Impo	30,267,612	31,720,764	33,588,020	47,646,488	40,161,688	42,700,876	50,890,968	71,305,636
	Saldo	51,795,084	52,403,476	48,259,764	70,439,040	81,402,568	88,763,924	72,433,968	99,235,370
84	Expo	1,047,642,688	1,162,010,240	964,673,024	989,085,248	1,450,386,304	1,587,906,816	1,710,578,816	2,474,812,084
	Impo	4,259,843,840	4,477,957,632	3,988,142,336	3,876,605,184	4,308,302,336	4,294,028,032	5,106,900,480	6,844,416,397
	Saldo	-3,212,201,152	-3,315,947,392	-3,023,469,312	-2,887,519,936	-2,857,916,032	-2,706,121,216	-3,396,321,664	-4,369,604,313
85	Expo	858,160,256	882,514,048	813,355,392	864,499,968	1,312,465,536	1,276,209,536	1,448,483,712	1,876,063,450
	Impo	1,593,641,856	1,989,607,296	1,978,446,464	2,288,916,736	2,722,798,592	3,215,393,792	5,043,899,904	6,490,983,234
	Saldo	-735,481,600	-1,107,093,248	-1,165,091,072	-1,424,416,768	-1,410,333,056	-1,939,184,256	-3,595,416,192	-4,614,919,784
86	Expo	17,511,908	13,198,496	10,417,316	5,505,551	10,888,480	32,738,228	19,668,704	18,282,014
	Impo	134,669,680	27,305,224	95,464,672	35,337,072	39,169,680	17,053,308	27,711,630	109,869,246
	Saldo	-117,157,772	-14,106,728	-85,047,356	-29,831,521	-28,281,200	15,684,920	-8,042,926	-91,587,232
87	Expo	901,903,488	806,689,472	682,876,032	693,996,480	947,189,120	875,676,032	1,117,257,600	1,722,313,717
	Impo	579,136,768	418,080,864	298,254,080	440,670,976	328,406,848	308,385,088	338,666,048	557,838,269
	Saldo	322,766,720	388,608,608	384,621,952	253,325,504	618,782,272	567,290,944	778,591,552	1,164,475,448

Cap.	Flujo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
88	Expo	7,500,571	44,653,240	12,509,367	30,716,538	62,076,840	86,427,632	82,037,456	80,107,164
	Impo	502,257,504	356,286,912	188,579,664	93,659,296	262,283,696	260,883,648	969,226,496	1,154,907,302
	Saldo	-494,756,933	-311,633,672	-176,070,297	-62,942,758	-200,206,856	-174,456,016	-887,189,040	-1,074,800,138
89	Expo	41,757,904	65,637,000	55,640,592	79,377,728	53,095,444	37,168,288	112,651,216	111,085,993
	Impo	269,240,672	249,915,392	219,279,776	570,774,784	340,895,968	577,327,296	554,276,480	1,368,152,112
	Saldo	-227,482,768	-184,278,392	-163,639,184	-491,397,056	-287,800,524	-540,159,008	-441,625,264	-1,257,066,119
90	Expo	102,781,664	120,875,208	131,724,032	201,802,576	273,724,448	308,583,968	363,933,792	461,409,976
	Impo	567,372,224	810,047,168	916,345,792	933,801,152	974,202,688	1,195,885,568	1,346,982,272	1,535,799,325
	Saldo	-464,590,560	-689,171,960	-784,621,760	-731,998,576	-700,478,240	-887,301,600	-983,048,480	-1,074,389,349
91	Expo	32,933,408	27,119,588	26,646,576	36,458,664	51,345,988	47,902,124	53,684,948	74,487,547
	Impo	31,703,884	23,865,216	27,782,776	40,622,364	32,262,792	28,095,262	31,687,510	41,436,792
	Saldo	1,229,524	3,254,372	-1,136,200	-4,163,700	19,083,196	19,806,862	21,997,438	33,050,755
92	Expo	9,953,176	8,918,820	8,676,523	7,218,872	7,434,767	6,354,640	6,076,695	7,499,736
	Impo	4,315,779	2,932,702	3,349,987	4,150,219	2,636,687	2,591,449	2,105,033	4,124,344
	Saldo	5,637,397	5,986,118	5,326,536	3,068,653	4,798,080	3,763,191	3,971,662	3,375,392
93	Expo	1,006,055	3,880,942	472,145	903,688	2,054,941	6,016,240	1,847,534	3,321,294
	Impo	498,637	1,018,553	797,066	1,249,533	43,615	1,022,505	2,606,522	3,224,884
	Saldo	507,418	2,862,389	-324,921	-345,845	2,011,326	4,993,735	-758,988	96,410
94	Expo	18,399,664	19,786,198	23,406,886	36,249,424	54,129,176	59,581,640	78,232,952	147,030,559
	Impo	17,571,744	22,294,476	20,641,172	25,253,010	42,764,832	51,223,572	69,960,816	105,524,553
	Saldo	827,920	-2,508,278	2,765,714	10,996,414	11,364,344	8,358,068	8,272,136	41,506,006
95	Expo	69,020,864	70,200,856	63,401,220	55,195,356	61,676,544	64,845,728	68,112,968	89,116,081
	Impo	14,889,397	22,895,504	22,435,484	38,830,168	38,499,128	38,142,256	41,658,108	49,170,995
	Saldo	54,131,467	47,305,352	40,965,736	16,365,188	23,177,416	26,703,472	26,454,860	39,945,086
96	Expo	89,948,936	81,879,168	81,443,632	97,928,776	116,316,824	111,070,000	116,579,848	146,898,441
	Impo	37,589,064	45,291,344	49,140,960	56,068,396	59,351,464	59,741,260	75,343,376	94,793,849
	Saldo	52,359,872	36,587,824	32,302,672	41,860,380	56,965,360	51,328,740	41,236,472	52,104,592
97	Expo	1,589,815	2,287,979	1,958,805	2,393,644	2,463,748	3,371,769	4,810,102	489,004,298
	Impo	398,359	318,126	169,092	129,935	431,961	528,857	1,214,700	1,332,922
	Saldo	1,191,456	1,969,853	1,789,713	2,263,709	2,031,787	2,842,912	3,595,402	487,671,376
99	Expo	587,348,736	709,029,760	805,047,360	800,886,656	994,136,960	1,288,828,288	1,234,328,064	691,730,357
	Impo	2,234,342,400	1,818,587,264	2,757,518,848	1,069,034,752	927,320,768	662,245,952	707,101,376	557,172,204
	Saldo	-1,646,993,664	-1,109,557,504	-1,952,471,488	-268,148,096	66,816,192	626,582,336	527,226,688	134,558,153
TOTAL	EXPO	33,468,591,038	34,793,749,890	33,207,324,685	36,671,914,339	45,249,594,044	44,306,497,001	52,471,441,426	63,028,788,942
	IMPO	39,112,698,789	41,429,274,448	42,424,736,985	49,731,992,185	51,376,903,703	51,908,474,475	61,118,147,032	77,201,328,533
	SALDO	-5,644,107,751	-6,635,524,558	-9,217,412,300	-13,000,077,846	-6,127,309,659	-7,601,977,474	-8,646,705,606	-14,172,539,591

CUADRO I - EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE INDIA Y SU RELACION CON SUS IMPORTACIONES DESDE INDIA

Cap.	Descripción	Importaciones Totales de India			Exportaciones Totales de India		
		En Millones de US\$		Variac.	En Millones de US\$		Variac.
		1996	2003	2003/1996	1996	2003	2003/1996
01	Animales vivos	0.83	0.74	-10%	0.0	0.0	-
02	Carne y despojos comestibles	0.06	0.04	-40%	0.0	0.0	-
03	Pescados frescos	4.76	11.12	134%	0.0	0.0	-
04	Leche y lacteos, huevos de ave y miel	1.58	28.61	1710%	0.0	1.6	-
05	Los demas productos de origen animal	5.81	10.78	86%	0.0	0.0	-
06	Plantas vivas y flores	9.88	1.94	-80%	0.0	0.0	-
07	Hortalizas	265.21	563.79	113%	0.0	0.0	-
08	Frutas y frutos comestibles	321.99	467.63	45%	0.0	0.2	-
09	Cafe, te, yerba mate y especias	24.62	112.07	355%	0.0	0.4	-
10	Cereales	113.82	0.51	-100%	0.0	0.1	-
11	Productos de la molineria	1.30	6.11	371%	0.0	0.0	-
12	Semillas y frutos oleaginosos	12.66	45.78	262%	0.0	0.0	-
13	Gomas, resinas y jugos y extractos vegetales	28.64	33.84	18%	0.0	0.0	-
14	Materias trenzables y productos de origen vegetal	1.24	1.69	37%	0.0	0.0	-
15	Grasas y aceites animales o vegetales	864.13	2,551.83	195%	133.7	477.9	257%
16	Prep. de carne y pescado	0.05	0.43	742%	0.0	0.0	-
17	Azucares y articulos de confiteria	6.85	31.28	357%	0.0	0.3	-
18	Cacao y sus preparaciones	10.60	13.16	24%	0.0	0.1	-
19	Preparaciones a base de cereales	23.26	18.41	-21%	0.0	0.0	-
20	Prep. de hortalizas, frutas u otros frutos	0.44	16.88	3701%	0.0	0.0	-
21	Preparaciones alimenticias diversas	52.30	14.29	-73%	0.0	0.0	-
22	Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	8.18	29.61	262%	0.0	0.0	-
23	Residuos y desperdicios de las ind. Alimentarias	32.60	74.93	130%	0.1	0.0	-100%
24	Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados	6.21	12.24	97%	0.0	0.0	-
25	Sal, azufre, tierras y piedras; yesos cales y cementos	345.26	397.71	15%	0.0	0.2	-
26	Minerales metaliferos escorias y cenizas	166.00	500.40	201%	0.0	47.8	-
27	Combustibles minerales, aceites minerales	11,458.87	22,427.61	96%	0.7	1.2	63%
28	Productos quimicos inorganicos	915.56	1,272.04	39%	0.0	0.2	-
29	Productos quimicos organicos	1,972.93	3,088.15	57%	1.1	0.4	-61%
30	Productos farmaceuticos	64.29	247.20	285%	0.8	0.9	16%
31	Abonos	685.40	497.51	-27%	0.0	0.0	-
32	Extractos curtienteso tintoreos; taninos y sus derivados	169.94	347.66	105%	1.3	1.0	-23%
33	Aceites esenciales y resinoides	26.58	97.97	269%	0.0	0.0	-
34	Jabon, agentes de superficie organicos	64.47	130.86	103%	0.1	0.1	0%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidon	20.11	57.65	187%	0.1	0.0	-100%
36	Polvoras y explosivos; fosforos (cerillas);	0.96	2.83	193%	0.0	0.0	-
37	Productos fotograficos o cinematograficos	150.17	239.07	59%	0.0	1.0	-
38	Prod. diversos de las industrias quimicas	342.47	722.89	111%	0.0	0.1	-
39	Plastico y sus manufacturas	834.26	1,222.37	47%	0.5	0.5	1%
40	Caucho y sus manufacturas	272.40	483.24	77%	0.1	0.5	617%
41	Piel (excepto la peleteria) y cuerosa	131.61	226.14	72%	6.6	16.5	148%

Cap.	Descripción	Importaciones Totales de India			Exportaciones Totales de India		
		En Millones de US\$		Variac.	En Millones de US\$		Variac.
		1996	2003	2003/1996	1996	2003	2003/1996
42	Manufacturas de cuero	4.34	13.14	202%	0.0	0.0	-
43	Peletería y confecciones de peletería	7.00	2.36	-66%	0.0	0.0	-
44	Madera, carbón vegetal y manuf. de madera	270.21	714.98	165%	0.0	0.0	-
45	Corcho y sus manufacturas	1.94	1.81	-7%	0.0	0.0	-
46	Manufacturas de espartería o cestería	0.00	0.39	24065%	0.0	0.0	-
47	Pastas de madera o de materias fibrosas celulósicas	231.63	404.22	75%	5.3	0.0	-100%
48	Papel y cartón; manuf. de pasta de celulosa	497.76	636.82	28%	0.2	0.0	-88%
49	Produc. editoriales, de la prensa y de las indus. gráficas	85.78	291.46	240%	0.0	0.0	-
50	Seda	83.67	252.28	202%	0.0	0.0	-
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	202.02	237.03	17%	12.0	3.9	-67%
52	Algodón	36.16	477.94	1222%	0.0	0.0	-
53	Las demás fibras textiles vegetales	26.65	64.58	142%	0.0	0.0	-
54	Filamentos sintéticos o artificiales	89.16	332.67	273%	0.1	0.1	-26%
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	149.23	136.15	-9%	0.0	0.0	-100%
56	Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales;	27.26	50.91	87%	0.0	0.0	-
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo	1.62	18.56	1046%	0.0	0.0	-
58	Tejidos especiales; encajes; tapicería; bordados	14.04	53.60	282%	0.0	0.0	-
59	Telas impregnadas, artículos técnicos de materia textil	107.63	176.29	64%	0.0	0.0	-100%
60	Tejido de punto	6.48	44.44	586%	0.0	0.0	-
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto	1.60	10.79	572%	0.0	0.0	-
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	1.66	27.45	1551%	0.0	0.0	-
63	Los demás artículos textiles confeccionados;	35.46	109.71	209%	0.0	0.0	-
64	Calzado, polainas y artículos análogos;	17.47	36.86	111%	0.1	0.0	-100%
65	Sombreros, demás tocados y sus partes	0.01	0.80	7083%	0.0	0.0	-
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, y sus partes	13.09	3.03	-77%	0.0	0.0	-
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas	0.13	1.67	1186%	0.0	0.0	-
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto	23.95	75.64	216%	0.0	0.0	-
69	Productos cerámicos	34.45	105.35	206%	0.0	0.0	-
70	Vidrio y sus manufacturas	70.51	159.63	126%	0.0	0.0	-
71	Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas	3,966.94	13,975.73	252%	0.0	0.0	-
72	Fundición, hierro y acero	1,501.54	1,753.45	17%	2.3	0.0	-99%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	427.96	634.52	48%	16.1	5.2	-68%
74	Cobre y manufacturas de cobre	744.20	325.52	-56%	0.1	0.0	-63%
75	Níquel y sus manufacturas	89.11	225.75	153%	0.0	0.0	-
76	Aluminio y sus manufacturas	329.26	370.14	12%	0.0	0.0	-
78	Plomo y sus manufacturas	34.78	96.90	179%	0.0	0.0	-
79	Cinc y sus manufacturas	102.49	136.73	33%	0.0	0.0	-
80	Estaño y sus manufacturas	33.88	21.01	-38%	0.0	0.1	-
81	Los demás metales comunes;	55.84	75.89	36%	0.0	0.0	-
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	89.76	146.06	63%	0.0	0.0	-
83	Manufacturas diversas de metal común	30.27	71.31	136%	0.0	0.0	-
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas,	4,259.84	6,844.42	61%	0.0	0.0	-
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	1,593.64	6,490.98	307%	1.4	2.5	79%
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	134.67	109.87	-18%	0.0	0.1	-

Cap.	Descripción	Importaciones Totales de India			Exportaciones Totales de India		
		En Millones de US\$		Variac.	En Millones de US\$		Variac.
		1996	2003	2003/1996	1996	2003	2003/1996
87	Vehículos automoviles, tractores, ciclos y vehiculos	579.14	557.84	-4%	0.0	0.0	-
88	Aeronaves, vehiculos espaciales y sus partes	502.26	1,154.91	130%	0.3	0.3	3%
89	Barcos y demas artefactos flotantes	269.24	1,368.15	408%	0.0	0.0	-
90	Instrumentos y aparatos de optica, fotografia o cine	567.37	1,535.80	171%	0.1	0.0	-100%
91	Aparatos de relojeria y sus partes	31.70	41.44	31%	0.0	1.8	-
92	Instrumentos musicales sus partes y accesorios	4.32	4.12	-4%	0.0	0.0	-
93	Armas, municiones y sus partes y accesorios	0.50	3.22	547%	0.0	0.0	-
94	Muebles, mobiliario medicoquirurgico	17.57	105.52	501%	0.0	0.0	-
95	Juguetes, juegos y articulos para recreo o deporte	14.89	49.17	230%	0.0	0.0	-
96	Manufacturas diversas	37.59	94.79	152%	0.0	0.0	-
97	Objetos de arte o coleccion y antiguedades	0.40	1.33	235%	0.0	0.0	-
99		2,234.34	557.17	-75%	0.0	0.0	-
	Total	41,108.7	79,204.3	93%	2179.3	2568.0	18%

**CUADRO II - SECTORES CON OPORTUNIDADES EN DESARROLLO
COMPLEMENTARIEDAD DE LAS EXPORTACIONES DE ARGENTINA
CON LA IMPORTANCIA DE LA INDIA (1)**

Subpartida	Descripción	Importaciones de India en miles de US\$		
		Mundo	Argentina	Partic. de Arg.
270119	Las demás hullas, incluso pulverizadas, pero sin aglomerar	990,441	301	0%
847330	Partes y accesorios de máquinas excepto estuches y fundas	700,779	15	0%
280920	Acido fosfórico y Acidos polifosfóricos	660,710	508	0%
710239	Los demás diamantes	557,776	265	0%
151190	Los demás aceites	408,136	929	0%
150710	Aceite de soja en bruto	339,993	244,599	72%
520100	Algodón sin cardar ni peinar	320,379	2,585	1%
260300	Minerales de cobre y sus concentrados	305,618	9,755	3%
720449	Los demás desperdicios y desechos (chatarra), hierro o acero	286,812	50	0%
847170	Unidades de memoria para procesamiento de datos	274,979	20	0%
480100	Papel prensa en bobinas o en hojas	273,345	125	0%
294200	Los demás compuestos orgánicos.	259,729	107	0%
870899	Las demás partes y accesorios de vehiculos	224,092	671	0%
470790	Los demás papel o carton incluidos los desperdicios	157,613	7	0%
901890	Los demás instrumentos y aparatos de medicina	124,164	7	0%
847989	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con funcion propia	114,573	551	0%
150790	Aceite de Soja refinado	107,272	60,014	56%
732690	Las demás manufacturas de hierro o acero.	103,042	22	0%
848180	Los demás articulos de grifería y órganos similares	98,504	50	0%
760200	Desperdicios y desechos, de aluminio	97,537	242	0%
740400	Desperdicios y desechos, de cobre.	92,215	208	0%
	Subtotal	6,497,712	321,032	

(1) La Complementariedad muestra las subpartidas donde Argentina revela especialización exportadora y India especialización importadora
Fuente: INDEC

**CUADRO III - SECTORES CON OPORTUNIDADES AÚN NO APROVECHADAS
COMPLEMENTARIEDAD DE LAS EXPORTACIONES DE ARGENTINA
CON LAS IMPORTACIONES DE LA INDIA (1)**

Subpartida	Descripción	Importaciones Mundiales de India En Miles U\$S
		Promedio 2000 /03
270900	Aceite crudo de petroleo o de mineral butiminoso	15,581,250
710231	Diamantes en bruto no trabajado	5,002,276
710812	Los demas oros en bruto para uso no monetario	3,915,083
271000	Aceite crudo de Petroleo, combustibles	1,404,467
852520	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado	786,594
710691	Plata en bruto semilabrada o en polvo.	330,129
440399	Las demas madera en bruto, incluso descortezada	307,705
270400	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba	235,070
281410	Amoniaco anhidro en disolucion acuosa.	217,330
854219	Circuitos integrados	210,794
271113	Butanos, gas de petroleo y demas hidrocarburos gaseosos.	198,072
890120	Barcos cisternas	192,622
440349	Madera en bruto	191,517
852453	Las demas cintas magnéticas, discos, cintas de anchura sup. a 6,5 mm	179,331
880211	Los demas helicópteros de peso inferior o igual a 2.000 kg	173,450
071390	Las demas hortalizas de vaina secas desvainadas	162,962
890590	Los demas barcos faro, barcos bomba, dragas, pontones grua	150,717
290243	hidrocarburos ciclicos, -p-xileno,-xilenos	148,774
071310	Arvejas secas	146,832
890520	Remolcador, plataforma para perforacion o explotacion	143,305
	Subtotal	29,678,280

(1) La Complementariedad muestra las subpartidas donde Argentina revela especialización exportadora y India especialización importadora
Fuente: INDEC

CUADRO IV - EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE ARGENTINA Y SU RELACION CON SUS IMPORTACIONES DESDE INDIA

Cap.	Descripción	Importaciones Totales de Argentina					
		Mundo			India		
		En Millones de US\$		Variac.	En Millones de US\$		Variac.
		1996	2003	2003/1996	1996	2003	2003/1996
01	Animales vivos	8.9	5.1	57%	0.00	0.00	-
02	Carne y despojos comestibles	153.5	63.4	41%	0.00	0.00	-
03	Pescados frescos	22.4	8.3	37%	0.00	0.00	-
04	Leche y lacteos, huevos de ave y miel	56.9	20.0	35%	0.00	0.00	-
05	Los demas productos de origen animal	23.3	14.9	64%	0.00	0.00	-
06	Plantas vivas y flores	13.4	1.9	14%	0.00	0.00	-
07	Hortalizas	29.2	10.4	36%	0.03	0.07	112%
08	Frutas y frutos comestibles	144.1	65.1	45%	0.47	0.09	-81%
09	Cafe, te, yerba mate y especias	113.0	35.0	31%	0.34	0.20	-40%
10	Cereales	36.4	11.9	33%	0.00	0.01	-
11	Productos de la molineria	13.0	5.9	45%	0.00	0.00	-
12	Semillas y frutos oleaginosos	77.9	107.7	138%	0.47	0.59	25%
13	Gomas, resinas y jugos y extractos vegetales	28.1	24.5	87%	0.86	0.98	14%
14	Materias trenzables y productos de origen vegetal	1.0	3.6	354%	0.01	0.01	53%
15	Grasas y aceites animales o vegetales	40.0	33.2	83%	0.11	0.00	-100%
16	Prep. de carne y pescado	71.4	21.8	31%	0.00	0.00	-
17	Azucars y articulos de confiteria	23.6	15.3	65%	0.00	0.00	-
18	Cacao y sus preparaciones	91.7	68.9	75%	0.00	0.00	-
19	Preparaciones a base de cereales	50.0	9.5	19%	0.00	0.00	-
20	Prep. de hortalizas, frutas u otros frutos	116.4	30.6	26%	0.13	0.07	-42%
21	Preparaciones alimenticias diversas	74.2	44.7	60%	0.00	0.00	-
22	Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	64.7	17.9	28%	0.00	0.00	-
23	Residuos y desperdicios de las ind. Alimentarias	31.5	21.0	67%	0.00	0.00	-
24	Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados	24.9	18.4	74%	0.23	0.00	-99%
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos cales y cementos	53.2	35.6	67%	0.03	0.06	88%
26	Minerales metaliferos escorias y cenizas	193.6	220.0	114%	0.00	0.00	-
27	Combustibles minerales, aceites minerales	864.3	477.4	55%	0.00	0.00	-
28	Productos quimicos inorganicos	284.9	296.2	104%	0.18	0.39	118%
29	Productos quimicos organicos	1387.4	1290.9	93%	26.28	87.23	232%
30	Productos farmaceuticos	400.9	475.2	119%	0.43	5.15	1107%
31	Abonos	429.7	246.3	57%	0.00	0.00	-
32	Extractos curtientes tintoreos; taninos y sus derivados	253.4	208.3	82%	2.20	6.94	216%
33	Aceites esenciales y resinoides	126.4	102.0	81%	0.34	1.75	421%
34	Jabon, agentes de superficie organicos	141.2	121.6	86%	0.00	0.05	4013%
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidon	54.1	48.5	90%	0.01	0.06	426%
36	Polvoras y explosivos; fosforos (cerillas);	12.5	5.9	47%	0.06	0.00	-100%
37	Productos fotograficos o cinematograficos	121.1	83.4	69%	0.00	0.00	-
38	Prod. diversos de las industrias quimicas	517.7	391.4	76%	0.14	3.22	2252%
39	Plastico y sus manufacturas	1105.5	860.9	78%	0.49	4.11	731%
40	Caucho y sus manufacturas	413.3	373.9	90%	1.78	3.03	70%
41	Pieles (excepto la peleteria) y cuerosa	24.5	24.3	99%	0.04	0.02	-55%

Cap.	Descripción	Importaciones Totales de Argentina					
		Mundo			India		
		En Millones de US\$		Variac. 2003/1996	En Millones de US\$		Variac. 2003/1996
		1996	2003		1996	2003	
42	Manufacturas de cuero	39.3	15.6	40%	0.52	0.87	69%
43	Peletería y confecciones de peletería	5.5	1.3	24%	0.01	0.00	-89%
44	Madera, carbon vegetal y manuf. de madera	113.6	41.7	37%	0.24	0.08	-67%
45	Corcho y sus manufacturas	17.1	33.6	197%	0.00	0.00	237%
46	Manufacturas de espartería o cestería	4.0	0.5	13%	0.01	0.02	137%
47	Pastas de madera o de materias fibrosas celulosicas	80.1	49.3	62%	0.00	0.00	-
48	Papel y carton; manuf. de pasta de celulosa	726.5	390.2	54%	0.01	0.02	79%
49	Produc. editoriales, de la prensa y de las indus. graficas	129.2	42.7	33%	0.01	0.01	-9%
50	Seda	1.6	0.8	52%	0.56	0.42	-25%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	17.3	7.1	41%	0.00	0.04	-
52	Algodón	113.5	170.2	150%	3.73	1.28	-66%
53	Las demas fibras textiles vegetales	6.4	5.2	80%	3.20	0.84	-74%
54	Filamentos sinteticos o artificiales	116.2	101.7	88%	0.50	2.52	407%
55	Fibras sinteticas o artificiales discontinuas	171.4	116.3	68%	0.40	5.09	1157%
56	Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales;	63.5	30.7	48%	0.00	0.11	3100%
57	Alfombras y demas revestimientos para el suelo	20.7	5.9	28%	0.92	0.67	-27%
58	Tejidos especiales; encajes; tapicería; bordados	25.6	15.7	61%	0.01	0.08	498%
59	Telas impregnadas, articulos tecnicos de materia textil	40.1	48.5	121%	0.04	0.15	250%
60	Tejido de punto	24.2	25.2	104%	0.00	0.00	499%
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto	68.9	22.6	33%	0.29	0.21	-28%
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	128.9	31.8	25%	5.18	2.84	-45%
63	Los demas articulos textiles confeccionados;	74.1	30.1	41%	1.02	1.13	10%
64	Calzado, polainas y articulos analogos;	135.1	94.7	70%	0.02	0.04	142%
65	Sombreros, demas tocados y sus partes	6.8	1.8	26%	0.04	0.00	-91%
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, y sus partes	3.7	2.5	66%	0.01	0.01	5%
67	Plumas y plumon preparados y articulos de plumas	7.1	1.4	20%	0.07	0.14	108%
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto	57.6	31.8	55%	0.01	0.15	1127%
69	Productos ceramicos	93.6	41.6	44%	0.00	0.08	3316%
70	Vidrio y sus manufacturas	103.0	69.1	67%	0.04	0.08	81%
71	Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas	15.4	16.4	107%	0.04	0.23	534%
72	Fundicion, hierro y acero	424.0	272.0	64%	0.78	5.20	563%
73	Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	415.9	231.3	56%	1.20	2.31	93%
74	Cobre y manufacturas de cobre	141.3	56.6	40%	0.76	0.05	-94%
75	Niquel y sus manufacturas	6.1	11.1	181%	0.01	0.00	-53%
76	Aluminio y sus manufacturas	159.3	70.3	44%	0.02	0.01	-66%
78	Plomo y sus manufacturas	3.6	0.5	15%	0.00	0.00	-100%
79	Cinc y sus manufacturas	10.7	6.6	62%	0.00	0.00	-100%
80	Estaño y sus manufacturas	8.4	5.4	64%	0.00	0.00	-100%
81	Los demas metales comunes;	11.7	13.4	115%	0.00	0.01	25331%
82	Herramientas y utiles, articulos de cuchillería	179.3	88.4	49%	1.65	1.50	-9%
83	Manufacturas diversas de metal comun	100.8	57.9	57%	1.35	0.58	-57%
84	Reactores nucleares, calderas, maquinas,	4576.0	2262.4	49%	4.60	6.24	36%
85	Maquinas, aparatos y material electrico y sus partes	2975.7	1103.4	37%	2.21	5.75	161%
86	Vehiculos y material para vias ferreas o similares	20.6	2.8	13%	0.00	0.00	-

Cap.	Descripción	Importaciones Totales de Argentina					
		Mundo			India		
		En Millones de US\$		Variac. 2003/1996	En Millones de US\$		Variac. 2003/1996
		1996	2003		1996	2003	
87	Vehiculos automoviles, tractores, ciclos y vehiculos	3094.9	1517.6	49%	15.87	5.87	-63%
88	Aeronaves, vehiculos espaciales y sus partes	205.1	74.2	36%	0.00	0.00	-
89	Barcos y demas artefactos flotantes	114.4	71.0	62%	0.00	0.00	-
90	Instrumentos y aparatos de optica, fotografia o cine	641.9	334.1	52%	0.71	1.56	121%
91	Aparatos de relojeria y sus partes	49.2	15.4	31%	0.01	0.00	-75%
92	Instrumentos musicales sus partes y accesorios	17.0	3.2	19%	0.14	0.01	-95%
93	Armas, municiones y sus partes y accesorios	12.2	4.0	33%	0.00	0.00	-100%
94	Muebles, mobiliario medicoquirurgico	233.5	48.1	21%	0.14	0.10	-30%
95	Juguetes, juegos y articulos para recreo o deporte	169.1	76.9	45%	0.47	0.12	-74%
96	Manufacturas diversas	85.9	44.8	52%	0.17	0.54	214%
97	Objetos de arte o coleccion y antiguedades	1.3	0.9	71%	0.01	0.00	-100%
99		0.0	73.7	-	0.00	0.00	-
	Total	23,761	13,813		82	161	

**CUADRO V - SECTORES CON OPORTUNIDADES EN DESARROLLO
 COMPLEMENTARIEDAD DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDIA
 CON LA IMPORTANCIA DE LA ARGENTINA (1)**

Subpartida	Descripción	Importaciones de Argentina en US\$		
		promedio 2000/04		
		Mundo	India	Partic. de India
300490	Los demas medicamentos acond para la venta menor al por menor	277,994	19	0.0%
293100	Los demas compuestos organos e inorganicos	222,619	510	0.2%
271000	Hullas incluso pulverizada	192,490	5,477	2.8%
281820	Oxido de aluminio, excepto el corindon artificial	102,591	20	0.0%
390760	Politereftalato de etileno	90,293	465	0.5%
382490	Los demas preparaciones quimicos aglutinantes para moldes o nucleos de fundicion	79,193	53	0.1%
392690	Las demas manufacturas de plasticos	56,651	37	0.1%
380820	Fungicidas e insecticidas raticidas	56,559	995	1.8%
390690	Los demas polimeros acrilicos en formas primarias	44,498	32	0.1%
340213	Agentes de superficie organicos--no isnicos- incluso acondicionados para la venta al por menor	42,269	10	0.0%
293399	Los demas compuestos heterociclicos con heteroatomo(s) de nitrógeno exclusivamente.	39,609	5,929	15.0%
293490	Los demas acidos nucleicos y sus sales	35,714	7,369	20.6%
293390	Los demas prodcutos quimicos	35,058	5,301	15.1%
293339	Los demas compuestos cuya estructura contenga un ciclo piridina (incluso hidrogenado), sin condensar	33,855	5,913	17.5%
392190	Los demas placas, laminas, hojas y tiras de plasticos	33,740	33	0.1%
293499	Los demas acidos nucleicos y sus sales	31,848	7,975	25.0%
380810	Fungicidas e insecticidas raticidas para su venta al por menor	30,413	861	2.8%
294190	Los demas antibioticos	28,306	2,682	9.5%
401699	Las demas manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer	27,856	36	0.1%
292119	Las demas Monoaminas aciclicas y sus derivados	25,713	60	0.2%
	Subtotal	1,487,269	43,777	

(1) La Complementariedad muestra las subpartidas donde India revela especialización exportadora y Argentina especialización importadora

**CUADRO VI - SECTORES CON OPORTUNIDADES AUN NO APROVECHADAS
 COMPLEMENTARIEDAD DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDIA
 CON LAS IMPORTACIONES DE ARGENTINA (1)**

Subpartida	Descripción	Importaciones Mundiales de India En Miles US\$ Promedio 2000/2004
270900	Aceite crudo de petroleo o de mineral bituminoso	156,292
291736	Acido Tereftalico	107,468
390120	Poliuretano de densidad igual o superior a 0,94 PRIMARIAS.	72,562
290531	Alcoholes aciclicos y sus derivados halogenados,sulfonados,nitrados: etilenglicol	49,500
481021	Papel y carton para fines graficos	46,988
270112	Hulla bituminosa incluso pulverizadas, pero sin aglomerar	46,144
481011	Papel y carton para escritura	42,851
381121	Aditivos para aceites lubricantes que contengan aceite de petróleo o bituminoso	34,093
480100	Papel prensa en rollos o en hojas	33,678
283620	Carbonato de sodio	33,649
392020	Las demas placas, laminas, hojas de plasticos no celular	32,821
310210	Urea, incluso en disolución acuosa	30,881
481019	Papel y cartón de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines graficos	27,085
480252	Los demas papel y carton	25,640
291712	Acido adipico, sus sales y sus isómeros,	24,531
292122	Hexametildiamina y sus sales	20,322
390410	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias	20,240
290220	hidrocarburos ciclicos, benceno	19,976
390720	Los demas polieteres y resinas epoxi en formas primarias	18,727
481012	Papel y carton para fines de impresión	18,601
	Subtotal	862,047

(1) La Complementariedad muestra las subpartidas donde India revela especialización exportadora y Argentina especialización importadora
 Fuente: INDEC



PARTE VI

EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA INDIA

PARTE VI. EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA INDIA

CORDINADORA: EDITH S. DE OBSCHATKO.

COLABORADORES: FEDERICO GANDUGLIA, MARIA FLORENCIA ROMAN,
MARIA SOLEDAD ORDOQUI.

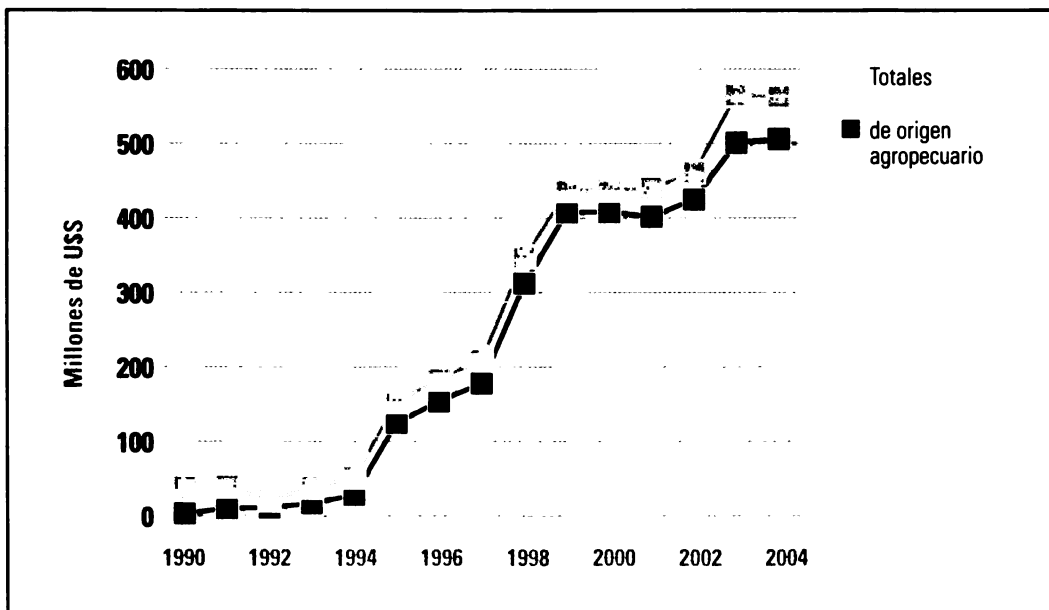
Este trabajo ha sido elaborado en el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura(IICA), Oficina en la Argentina:

6.1. INTRODUCCIÓN

La República de la India, en términos de su capacidad como importador de alimentos, es aún un mercado escasamente explorado por la Argentina. Ello se debe al carácter fuertemente cerrado de su economía en ese aspecto y al escaso comercio bilateral hasta hace pocos años. Sin embargo, a partir de 1994, las exportaciones argentinas a la India muestran un crecimiento notable, al punto que en el año 2004 fueron 15 veces mayores que en 1990.

El 90% de las exportaciones totales de 2004 fue aportado por productos de origen agropecuario (compuestas en un 96% por aceites), lo cual muestra la significativa importancia de analizar el sector agroalimentario indio.

GRÁFICO I - EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS A LA INDIA



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos del INDEC y de Tradstat

El presente estudio tiene por objeto documentar, analizar y comprender la realidad del sector agroalimentario en la India, a los efectos de vislumbrar sus perspectivas e identificar potencialidades y limitantes que signifiquen oportunidades o desafíos para el sector agroalimentario argentino.

El crecimiento continuo de la economía india en las últimas décadas y el incremento en los ingresos per cápita ha generado un aumento en el gasto en alimentos de la población y, conjuntamente con los procesos de urbanización, ha dado lugar a un proceso de cambio estructural en los patrones de consumo de alimentos, manifestado especialmente en la población urbana de clase media, con un aumento progresivo del consumo de carne aviar, huevos, lácteos, aceites vegetales, frutas, hortalizas y alimentos elaborados.

Desde el lado de la oferta, el sector ha tenido un desempeño notable a lo largo de las últimas décadas. La India es un importante productor agropecuario, con altos niveles de autosuficiencia en la mayoría de las ramas que componen el sector agroalimentario. Su perfil en el mercado mundial es el de exportador neto. Sin embargo, en algunos productos específicos (los que han estado sujetos a un mayor grado de liberalización) sus importaciones son significativas. Este es el caso de los aceites vegetales, en donde se ha convertido en el segundo importador mundial.

CUADRO I - LA INDIA COMO PRODUCTOR AGROPECUARIO UBICACION EN EL MUNDO EN 2004-2005

Posición	Producto
1°	Legumbres
2°	Hortalizas
2°	Frutas
2°	Lácteos
3°	Trigo
5°	Soja
5°	Girasol
5°	Carnes bovinas (de búfalo y vacuna)
5°	Harina de girasol
5°	Aceite de girasol
6°	Harina de soja
6°	Aceite de soja
6°	Carne de pollo
7°	Maíz

La magnitud política que adquiere la seguridad alimentaria en un país de más de 1000 millones de habitantes, con una gran población rural y elevados niveles de pobreza y subnutrición, se ha traducido en un alto grado de intervención pública en el sector, orientado a garantizar la autosuficiencia en los componentes más sensibles de la dieta básica de la población. Históricamente, la producción agropecuaria ha sido fuertemente protegida con un amplio abanico de instrumentos de política interna y externa.

Los procesos de liberalización comercial implementados desde la década del 90 fueron asimétricos para las distintas ramas del sector agroalimentario indio. Muchas de ellas han permanecido altamente protegidas, manteniendo sus niveles de autosuficiencia, mientras que otras –como la de los aceites vegetales y las legumbres– han sentido de lleno el impacto de la liberalización comercial a través del ingreso de un flujo masivo de importaciones.

Esta situación no ha hecho más que reflejar las profundas limitaciones estructurales existentes en el sector, vinculadas con la calidad de la dotación de los factores de producción y con el atraso tecnológico, o derivadas de las grandes distorsiones generadas por el fuerte y sesgado intervencionismo del Estado.

La liberación del comercio exterior indio supone presiones y desafíos para la política agroalimentaria india, y el curso que ésta adopte en los próximos años será clave para determinar la magnitud y el atractivo de un mercado que en su estado actual se presenta como medianamente com-

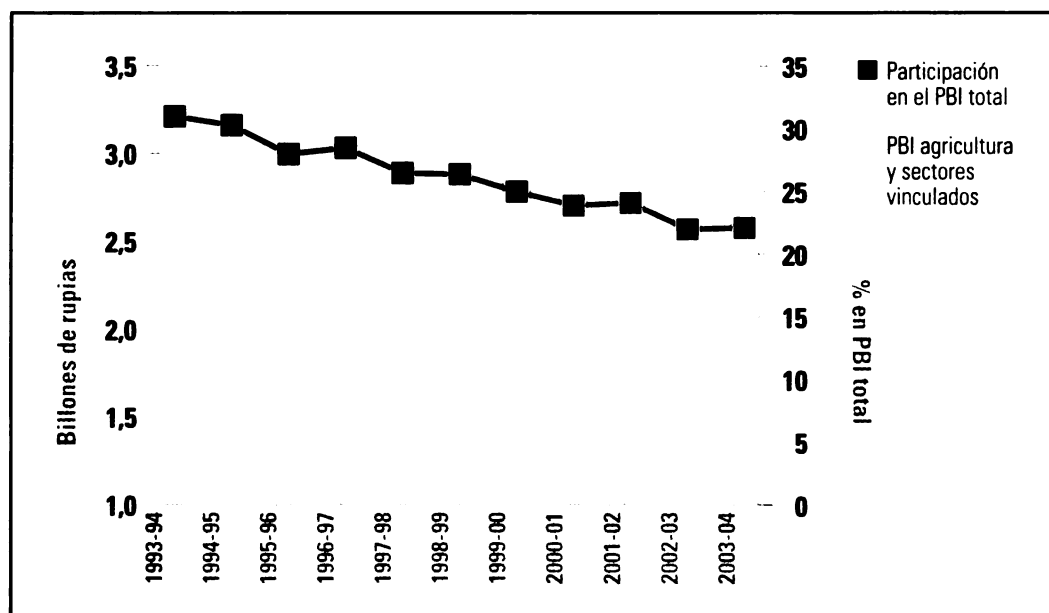
plementario con la oferta exportable argentina. Actualmente, las principales oportunidades para el sector agroalimentario argentino están dadas en aceites vegetales, cueros, lanas y, parcialmente, en legumbres. En el largo plazo se podrían sumar algunos granos, como trigo, en función de lo que ocurra con la disponibilidad de agua y la escasez de tierras en dicho país; maíz, en función de la presión de los sectores pecuarios por su liberalización arancelaria; o poroto de soja, aunque en este último caso sería a costa de las exportaciones de aceite. La industria de alimentos y bebidas, escasamente desarrollada en la India, es un rubro a seguir, ya que en el futuro podría generar algunos nichos entre los segmentos de las clases altas.

6.2. CONSIDERACIONES GENERALES

6.2.1. LA AGRICULTURA Y LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN

La India es un país donde la agricultura tiene aún un fuerte peso en el producto bruto (22% del PBI), siendo el segundo sector en importancia de la economía, aunque su participación tiende a disminuir estructuralmente frente al crecimiento de la industria y los servicios.

**GRÁFICO II - EVOLUCIÓN DEL PBI DE LA AGRICULTURA Y SECTORES VINCULADOS
PRECIOS CONSTANTES 1993/94**



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de la Organización Central Estadística de la India.

La agricultura creció notablemente desde la década del 50, a través de sucesivas fases de reformas y desarrollo, permitiendo que la India alcance inesperados niveles de autosuficiencia alimentaria. Durante los últimos 5 años, el crecimiento del PBI de la agricultura y los sectores vinculados¹ se ha desacelerado, alcanzando un 2% anual, mientras que en las décadas del 80 y del 90 dichas tasas habían sido superiores al 3% anual.

1. La definición de sectores vinculados a la agricultura incluye, entre otros, a las actividades frutihortícolas, de producción animal, lácteos, pesca e industria procesadora de alimentos.

La agricultura es clave en la estructura social de la India: el 72% de su población es rural y el empleo agrícola alcanza a 274 millones de personas, lo que representa el 58% de la población económicamente activa. Además, la tendencia del empleo en el sector agropecuario es creciente. Sólo entre 1994 y 2003, ingresaron a la actividad 30 millones de trabajadores. A pesar de ello, la participación en el empleo total del país es decreciente, aunque a una tasa mucho menos pronunciada que en el caso del PBI agropecuario.

En términos absolutos, la India es un país rico en tierras agrícolas. Posee una superficie agrícola de 181 millones de hectáreas y la segunda dotación de tierras arables más grande del planeta, con casi el 12% del total mundial. Sin embargo, estas cifras se tornan escasas si se las relaciona con el tamaño de la población a alimentar o con la cantidad de trabajadores agrícolas. Estas proporciones son significativamente inferiores a las medias mundiales y a las de los países desarrollados y en desarrollo. El promedio mundial de área agrícola por habitante es de 0,81 ha/persona, mientras que la de la India es de 0,17 ha/persona.

Los procesos de urbanización, el desarrollo industrial y el uso indiscriminado de fertilizantes químicos y pesticidas ejercen una presión sostenida sobre la disponibilidad de tierra para el sector agropecuario, además de generar elevados niveles de degradación en las tierras productivas, tornándose muchas de ellas inútiles (wastelands).

La tierra en la India depende altamente de la irrigación, la que ha sido esencial para la expansión agrícola de las últimas décadas y con alto apoyo gubernamental. Un tercio de la superficie agrícola funciona con irrigación. Con 57 millones de hectáreas, se trata del país con mayor cantidad de tierra irrigada del mundo (22% del total mundial). El área no irrigada, por su parte, ha estado altamente librada a la evolución de las lluvias monzónicas.

Esta dependencia constituye un riesgo serio si se considera que el agua en la India es un recurso escaso. India posee apenas el 4% de los recursos acuáticos mundiales y la disponibilidad per cápita del recurso es de las más bajas del mundo (1,9 m³ per cápita anuales, frente a los 7,4 de los EE.UU. o los 22,0 de la República Argentina). Este indicador ha sufrido un deterioro significativo durante las últimas décadas. Por otra parte, algunos estudios y proyecciones sugieren que los requerimientos de agua para irrigación en la India crecerían en más del 50% hacia 2050, mientras que para otros la disponibilidad de agua subterránea podría transformarse en un serio limitante para la consecución de la autosuficiencia en la producción de granos, debido a que hacia 2020 la irrigación excedería a la disponibilidad en un 30%².

En cuanto a la utilización de capital, la mecanización agrícola en la India ha registrado altas tasas de crecimiento durante las últimas décadas, pero, en comparación con la media mundial, presenta niveles bajos de utilización de maquinaria por hectárea. El propio Gobierno considera que se cuenta con un nivel insatisfactorio en este rubro, y que la adopción de tecnologías modernas y de agricultura de precisión han permanecido "extremadamente inadecuadas"³.

La inversión en el sector agropecuario como porcentaje del PBI ha sido decreciente durante los últimos años (cayó del 1,9% en 1990/91 al 1,3% en 2003/04), principalmente por el estancamiento de la inversión pública, aunque se advierte una recuperación importante a partir de 2003-04 (+ 20% con respecto a 2002/03). La inversión privada, en cambio, se ha mostrado más

2. Ramesh Chand, "India's National Agricultural Policy: a critique". Unidad de Investigación en Economía Agraria del Instituto de Crecimiento Económico - Universidad de Delhi. 2004.

3. GOBIERNO DE LA INDIA, Comisión de Planeamiento, Décimo Plan Quinquenal para la Agricultura 2002-2007, diciembre 2002.

dinámica, con un crecimiento del 40% en los últimos diez años. Por otra parte, cabe destacar que la inversión extranjera directa (IED) se encuentra prohibida en el sector primario, con excepción de los casos frutihortícola, floricultura, té, desarrollo de semillas, piscicultura –permitidos bajo condiciones controladas– y de los servicios relacionados con el agro y sectores vinculados. Los flujos de IED en estos casos han sido reducidos. Distinto es el caso de la industria procesadora de alimentos, que ha absorbido más del 4% del total de IED ingresada a la India entre agosto de 1991 y noviembre de 2004, con un monto realizado de US\$ 1,13 mil millones.

A partir de las sucesivas reformas adoptadas por el gobierno en las últimas décadas, se registraron progresos significativos en la generación y utilización de insumos; muchos de ellos decisivos en el importante aumento en los rendimientos registrado por el sector, tales como:

- a) el desarrollo, introducción y expansión de variedades de alto rendimiento (componente clave de la llamada Revolución Verde de los 60), destacándose desde un principio las de trigo y arroz, y más recientemente, las de sorgo, maíz y determinadas frutas y hortalizas; b) el crecimiento en el consumo de fertilizantes –altamente subsidiados por el Gobierno– que se ha triplicado en comparación con principios de la década del 80 (hoy la India es el tercer consumidor y productor mundial de fertilizantes); y c) la disminución en el uso de pesticidas y su sustitución paulatina por el enfoque de Manejo Integrado de Plagas.

También en este aspecto, sin embargo, el Gobierno considera que la disponibilidad y utilización de insumos y la adopción de tecnologías mejoradas de producción se han mantenido en niveles subóptimos⁴. En materia de biotecnología, el algodón Bt es el único evento genéticamente modificado autorizado para uso comercial.

4. *Ibid.*

El sector agroalimentario en la India muestra una baja productividad promedio, afectado por las limitaciones y riesgos relacionados con la disponibilidad de tierras y agua, por los retrasos tecnológicos mencionados y por el reducido tamaño de las explotaciones agrícolas, que es muy pequeño comparado con los estándares mundiales. Según el último Censo Agrícola disponible, en 1995/96 existían en la India 115,5 millones de establecimientos, con un tamaño medio de 1,41 hectáreas.

El aumento en la escala de las explotaciones está limitado institucionalmente desde la década del 50, cuando todos los estados indios impusieron techos límite a la tenencia de la tierra, con el objeto de reducir la enorme concentración en la distribución del recurso, redistribuirlo y mitigar la pobreza y el desempleo. Estas restricciones, con algunas variantes, aún se mantienen.

Otros factores limitantes señalados por organismos oficiales indios y entes internacionales son⁵: la baja productividad del sector agroalimentario indio, las restricciones relacionadas a los controles al movimiento, almacenamiento y comercialización de los productos agropecuarios, la baja base de activos de los hogares agrícolas (problemas de nutrición, bajo nivel educativo y pocos activos físicos), el ya mencionado estancamiento de la inversión pública en el sector, el pobre mantenimiento de la infraestructura rural (en irrigación, canales, caminos y electrificación) y las inadecuadas facilidades para almacenamiento general y en frío⁶, cuya escasez a nivel rural ha afectado el manejo pos cosecha (con muy altos niveles de desperdicio), el procesamiento y el agregado de valor.

5. OMC, IFPRI, Comisión de Planeamiento y Ministerio de Industrias Procesadoras de Alimentos (MOFPI) del Gobierno de la India.

6. Según el Ministerio de las Industrias Procesadoras de Alimentos (MOFPI) la capacidad de almacenamiento en frío es menor al 10% de la producción y es de naturaleza rudimentaria, con cerca del 80% destinado sólo para el manejo de papas.

El nivel de procesamiento de la producción primaria india es extraordinariamente bajo, alcanzando apenas al 2% en frutas y hortalizas y en carnes, el 4% en pescados y el 14% en leche. Por su parte, el valor agregado a la producción bruta se ubica en el 7% (MOFPI). Ambas variables se encuentran muy por debajo de las registradas en los países desarrollados y en otros grandes productores agropecuarios.

La industria procesadora también se caracteriza por un muy alto grado de atomización. Coexisten relativamente pocas firmas grandes y medianas y una enorme cantidad de establecimientos de pequeña escala, no organizados. Al igual que en el caso de las explotaciones primarias, las posibilidades de expandir la escala y la productividad en la industria han estado limitadas institucionalmente debido a la política gubernamental de reserva para la manufactura exclusiva en el sector de industrias de pequeña escala (SSI), instituida a fines de la década del 60, la que recién se comenzó a flexibilizar a partir de 1997.

7. La lista de ítem reservados para la manufactura exclusiva de las SSI a abril de 2005 estaba compuesta por 9 productos alimenticios y varios forestales. Entre los alimenticios se encuentran algunos aceites vegetales (de colza, sésamo, maní y mostaza, todos con la excepción de los extraídos por solvente), pan, masa para pastas, conservas en vinagre y chutneys.

6.2.2. LOS PATRONES DE CONSUMO DE ALIMENTOS

El gasto per cápita en alimentos representa una proporción importante del gasto total. Los habitantes rurales destinan al consumo de alimentos el 55% de sus gastos, mientras que en el caso de los urbanos la participación es del 42%, aunque el nivel de gasto de este último grupo en alimentos es sensiblemente más elevado en función de sus mayores ingresos.

La estructura del gasto per cápita en alimentos está dominada por los cereales, mayoritariamente arroz y trigo, tanto a nivel urbano como rural. En este último caso, la participación es sensiblemente mayor. Los lácteos se ubican como el segundo componente principal del gasto en ambos casos. Los alimentos procesados y bebidas poseen una participación más importante en la población urbana, en donde se ubican como el tercer componente del gasto (cuarto en la población rural), seguido por los vegetales (tercero en la población rural), cuya participación es similar en ambos grupos. Los hábitos dietarios de la población india son sustancialmente vegetarianos. Tanto entre los habitantes urbanos como entre los rurales, el consumo de carnes, pescado y huevo representa apenas el 6% del gasto. (ver el gráfico III, Composición del gasto en alimentos en India).

El consumo de alimentos en la India se caracteriza por su diversidad geográfica y por ser muy sensible, tanto a factores culturales como económicos. El muy bajo nivel de consumo de productos animales tiene que ver con motivos religiosos, en particular en lo concerniente a la carne de vaca, animal considerado sagrado por el Hinduismo y el Sikhismo, y con los muy bajos niveles de ingresos y los elevados índices de pobreza de la población.

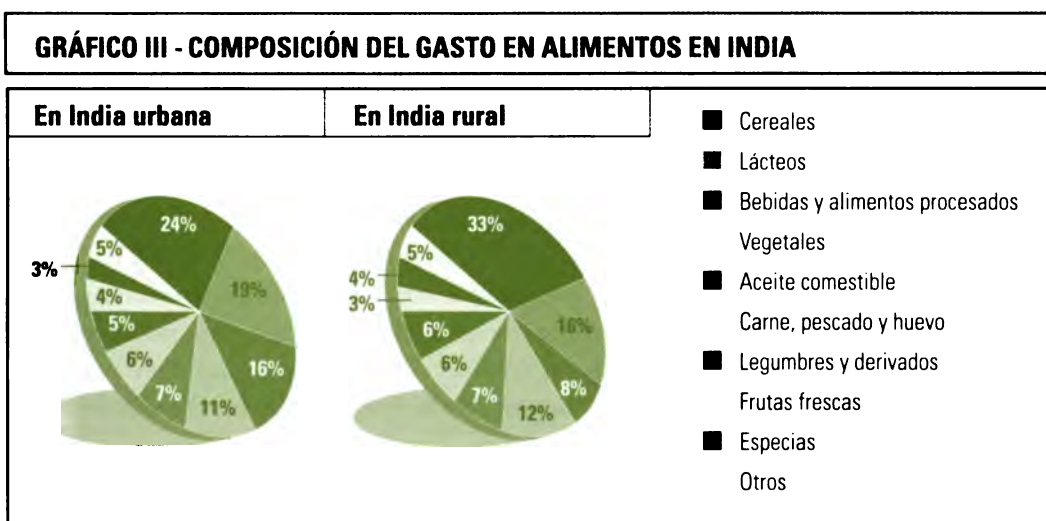
El crecimiento del ingreso per cápita y de la población ha dado lugar a una demanda creciente de alimentos. Dentro de este proceso, se destaca el crecimiento progresivo en el consumo de proteínas provenientes de la carne aviar, huevos, leche y aceites vegetales, impulsado también por la expansión de la clase media emergente y por la urbanización y la consecuente diversificación de las dietas. Dichos productos, junto a las frutas, hortalizas, bebidas y alimentos procesados, han ganado participación en el consumo total, a costa de los cereales y las legumbres. Esta tendencia.

que marca un cambio estructural en la dieta de los indios, se ha manifestado tanto en los habitantes urbanos como en los rurales.

De acuerdo a diferentes estudios⁸, otros factores y/o tendencias relevantes de los hábitos dietarios de la población india son: a) fuerte preferencia por el consumo de productos cocidos en fresco frente a productos empaquetados, por ser vistos como más nutritivos; b) alta preferencia por la preparación y consumo de los alimentos en el hogar; c) alta utilización de ingredientes y especias tradicionales; d) valoración creciente de cuestiones vinculadas a la salud, la sanidad, la inocuidad y la calidad de los alimentos; y e) el cambio en el estilo de vida de la clase media y alta urbana, que tiende a occidentalizarse. Los tres primeros factores han dificultado, en parte, el ingreso de alimentos provenientes del exterior, mientras que los dos últimos operan a su favor.

8. Rabobank - Ministerio de Industrias Procesadoras de Alimentos. "Vision, Strategies and Action Plan for Food Processing Industries". "India - Exporter Guide Annual 2004". USDA Foreign Agricultural Service. Nueva Delhi. Septiembre de 2004.

Se espera que las tendencias cuantitativas y cualitativas descritas más arriba persistan o se acentúen en los próximos años, en función del carácter estructural de los procesos que las determinan. Según proyecciones del MOFPI, en el año 2015 el consumo de alimentos en la India, a precios constantes, sería entre un 85% y un 110% mayor que el de 2003-04.



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de National Sample Survey Organization - Ministerio de Estadísticas e Implementación de Programas del Gobierno de la India.

6.2.3. LINEAMIENTOS DE LA POLÍTICA AGROALIMENTARIA

El desarrollo de la agricultura ha sido considerado en la India como medio clave para la mitigación de la pobreza rural, la mejora en el empleo y el acceso a una dieta adecuada por parte de todos los habitantes. La gran hambruna de Bengala, que en el año 1943 dejó un saldo estimado de 4 millones de muertos, marcó profundamente la memoria colectiva de la India. Este antecedente, junto a los temores ocasionados ante el fuerte crecimiento demográfico de los 60, propulsó a la seguridad alimentaria como objetivo fundamental y prioritario en la agenda socioeconómica del Gobierno Indio.

LAS FASES DE LA POLÍTICA AGROALIMENTARIA INDIA

- **Pre Revolución Verde (1950-1964):** Profundas reformas agrarias y en la tenencia de la tierra. Desarrollo de infraestructura rural y de grandes proyectos de irrigación. Foco en la expansión del área sembrada, que se constituyó en la principal fuente de crecimiento durante este período.

 - **Revolución Verde (1965-1980):** Objetivo: drástico aumento en los rendimientos para enfrentar la desaceleración del crecimiento del área sembrada, la escasez de alimentos y la fuerte presión demográfica. Desarrollo/importación y difusión de variedades de alto rendimiento de arroz y de trigo. Foco de la política agroalimentaria: investigación, extensión, desarrollo de la oferta de insumos (semillas, fertilizantes y pesticidas) e irrigación intensiva. Se alcanza la autosuficiencia en arroz y trigo. Creación de la Corporación de Alimentos de la India (FCI) y la Comisión de Costos y Precios Agropecuarios (CACP) y consolidación del Sistema Público de Distribución (PDS). Política externa altamente proteccionista (elevadas tarifas, cuotas, controles de precios, licenciamiento para las importaciones, comercialización exclusiva mediante agencias públicas).

 - **Post Revolución Verde (1980-1990):** A través de la FCI, la CACP y el PDS se arraigan los sistemas de precios mínimos de soporte a los productores y de precios subsidiados a los consumidores más vulnerables. Influencia creciente de grupos de interés y lobbies emergentes en la política agroalimentaria. Proceso de diversificación hacia otras producciones agropecuarias. Con la Revolución Blanca (leche), la Revolución Amarilla (oleaginosas) y la Revolución Azul (pescados) se multiplica la producción de estos productos.

 - **Liberalización (1991 - actual):** Proceso de reformas macroeconómicas estructurales en un marco de liberalización y desregulación de los mercados. En el marco del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, se adoptan medidas de remoción de restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones y medidas iniciales para la desregulación de los mercados de insumos y de bienes. Se mantienen los objetivos de autosuficiencia en los alimentos básicos y de precios accesibles para los consumidores, y con ello los mecanismos e instrumentos de la FCI, la CACP y el PDS.
-

Política interna

Los lineamientos de la política agropecuaria de la India se encuentran plasmados en los sucesivos Planes Quinquenales para la Agricultura, que son formulados por una red institucional coordinada por la Comisión de Planeamiento. Actualmente se encuentra en vigencia el Décimo Plan Quinquenal (2002-2007).

El instrumento principal de la política es el sistema de precios mínimos de soporte (PMS) para la producción de los commodities de la dieta básica, complementado con subsidios a los insumos.

Los objetivos del sistema de PMS, dentro del objetivo central de lograr la autosuficiencia, consisten en asegurar que los agricultores accedan a un precio remunerativo por su producción y evitar los efectos de la estacionalidad. Entre los 24 cultivos para los cuales el Gobierno fija precios mínimos se destacan el arroz, el trigo, el maíz, otras forrajeras (sorgo, mijo y cebada), algunas oleaginosas (incluyendo a la soja, el girasol, el maní y la colza), algunas legumbres, el algodón, el tabaco y la caña de azúcar. Durante la última década el Gobierno ha aumentado significativamente el valor de los PMS.

Dado el predominio de los cereales como fuente de calorías y proteínas para la alimentación de la población rural, este sector ha sido históricamente un foco central de la política sectorial. Dentro de este marco se destaca el rol de la Corporación de Alimentos de la India (FCI), que efectiviza el soporte de precios a los agricultores a través de sus compras y desarrolla otras actividades fundamentales: el aprovisionamiento, almacenamiento, transporte y distribución de los cereales (mayoritariamente trigo y maíz) en todo el país para el Sistema Público de Distribución (PDS) y el mantenimiento de niveles satisfactorios de stocks, tanto operacionales como de garantía del abastecimiento alimentario (buffer stocks). Las compras de la FCI son “open-ended” en el sentido de que ésta debe aceptar todos los granos que se le ofrezcan al precio declarado.

El Sistema Público de Distribución es el principal instrumento utilizado por el Gobierno en su programa para la erradicación de la pobreza. Se trata de una red de distribución compuesta por más de 400 mil Tiendas de Precio Justo (FPS), operada bajo la responsabilidad conjunta de los Gobiernos Central y Estatales. El PDS se encarga de distribuir el arroz, el trigo, el azúcar y los aceites comestibles entre los sectores más vulnerables de la población a precios fijos subsidiados. El esquema actual, denominado Plan de Distribución Pública Enfocada (Targeted Public Distribution Scheme, TPDS), funciona bajo un sistema de precios duales, distinguiendo su asistencia entre dos grandes grupos de usuarios: las familias por debajo de la línea de la pobreza (BPL) y las familias por encima de la línea de la pobreza (APL)⁹.

El Gobierno Central define como subsidio alimentario (food subsidy) a la suma de los subsidios otorgados a los agricultores a través de los precios de soporte y operaciones de la FCI, los subsidios al consumidor a través del PSD y los subsidios a la FCI para la cobertura de todos sus costos. Los subsidios alimentarios registraron un crecimiento impactante entre 1990/91, año en que sumaron US\$ 1365 millones y 2004/05, cuando alcanzaron alrededor de US\$ 6171 millones y se ubicaron en niveles cercanos al 1% del PBI. Esta situación ha sido objeto de profundas críticas, incluso desde el seno del propio Gobierno¹⁰. Además de la insustentabilidad fiscal del sistema, las críticas también señalan que la explosión en el monto de subsidios agroalimentarios, y el importante crecimiento de los subsidios a los insumos, coincide con el estancamiento de la inversión pública en infraestructura rural, y que el fuerte sesgo hacia el trigo, el arroz y el azúcar, explícito en esta política, ha generado distorsiones importantes en el mercado, limitando el crecimiento de otros cultivos y producciones.

Las producciones frutihortícolas y otras commodities agropecuarias no cubiertas por el sistema de PMS, son también objeto de medidas de apoyo, a partir del denominado Programa de Intervención de Mercado (MIS), que consiste en intervenciones en el mercado para proteger a los productores durante el período pico de ingreso de cosechas extraordinarias.

9. Las familias BPL reciben una cantidad fija de 35 kg. de cereales por mes a precios subsidiados, que son aún más bajos para los estratos más pobres de este grupo. Las familias APL también acceden a precios subsidiados, aunque más elevados que los de las BPL.

10. Economic Survey 2003-04 (Ministerio de Finanzas de la India); Central Government Subsidies in India (Ministerio de Finanzas de la India) y 10th Plan for Agriculture (Comisión de Planeamiento de la India).

El programa es organizado y cofinanciado entre el Gobierno Central y los Gobiernos Estatales. Este esquema ha sido ampliamente utilizado en varias producciones, entre ellas: manzanas, naranjas, uva, ajo, cebollas, papas, aceite de palma y diversas especias.

En cuanto a los subsidios a los insumos, éstos se concentran en la energía eléctrica, los fertilizantes y el agua para irrigación. Un estudio reciente del IFPRI¹¹ estima que del total de subsidios a estos tres rubros, casi el 75% corresponde a la subvaloración de la electricidad para la agricultura, cuyos precios se encuentran muy por debajo de los pagados por la industria y el comercio. Según las estimaciones presupuestarias del año 2004/05, los subsidios a los fertilizantes alcanzarían los US\$ 2800 millones.

11. Mullen, K., Orden, D., Gulati, A. "Agricultural Policies in India: Producer Support Estimates - 1985-2000". MTID Discussion Paper N° 82. IFPRI. Febrero de 2005.

Cabe destacar que las medidas de ayuda descritas no se encuentran sujetas a compromisos de reducción en el marco del Acuerdo sobre la Agricultura. Los gastos vinculados al "subsidio alimentario" son notificados por la India como ayuda alimentaria interna (Caja Verde), mientras que los subsidios a los insumos se notifican como ayuda de disponibilidad general para productores con ingresos bajos o pobres en recursos (medidas de desarrollo con Trato Especial y Diferenciado a los Países en Desarrollo). Por otro lado, las medidas de ayuda interna sujetas a compromiso de reducción se han ubicado por debajo del tope "de minimis" para los países en desarrollo (10% del valor total de la producción agropecuaria)¹².

12. Landes, R. y Gulati, A. Farm Sector Performance and Reform Agenda. Economic and Political Weekly (EPW) N° 32. Mumbai, agosto 2004. OMC (Organización Mundial de Comercio) India - World Trade Policy Review, junio 2002.

Al nivel de la industria, vale resaltar que en 1988 el Gobierno estableció el Ministerio de las Industrias Procesadoras de Alimentos (MOFPI), con el objeto de asegurar una mejor utilización de la producción de los agricultores, incorporar tecnología moderna al procesamiento de alimentos y generar oportunidades de empleo en las áreas rurales.

Política externa

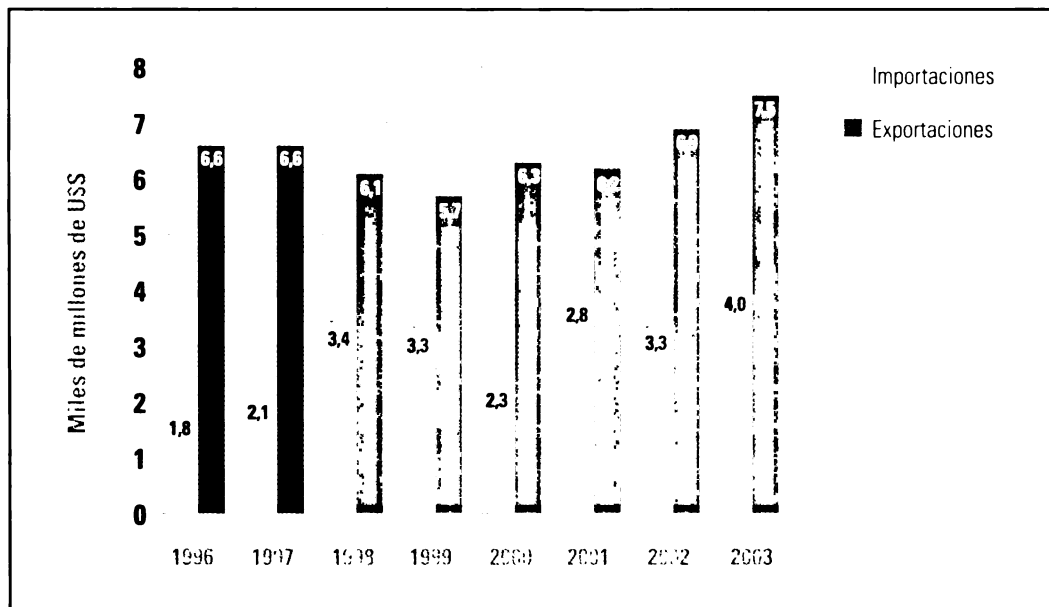
Históricamente, la política comercial de la India tendió a proteger a los agricultores de la competencia externa, mediante un amplio abanico de restricciones, tales como restricciones cuantitativas, elevados aranceles a la importación, licencias, cuotas e importación exclusiva mediante agencias públicas. También las exportaciones fueron objeto de restricciones significativas en nombre de la seguridad alimentaria interna. A partir de la firma del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay (1994), la India emprendió una serie de reformas estructurales orientadas a la liberalización del comercio exterior agropecuario. Entre los cambios, se destacan la remoción de restricciones cuantitativas a la importación, concluida en 2001, la "tarificación" de las barreras no arancelarias, la reducción del número de productos sujetos a comercialización estatal y la relajación de las cuotas de exportación.

Más allá de estos cambios, el grado de protección al sector agropecuario indio continúa siendo significativo, con elevados aranceles, efectivos (algunos de ellos crecientes en los últimos años) y consolidados (bound tariffs), con la persistencia de barreras no arancelarias e, incluso, con la presencia de monopolios estatales en el comercio de algunos productos sensibles (véase sección Política Comercial).

6.2.4. ESTRUCTURA Y TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR AGROALIMENTARIO INDIO.

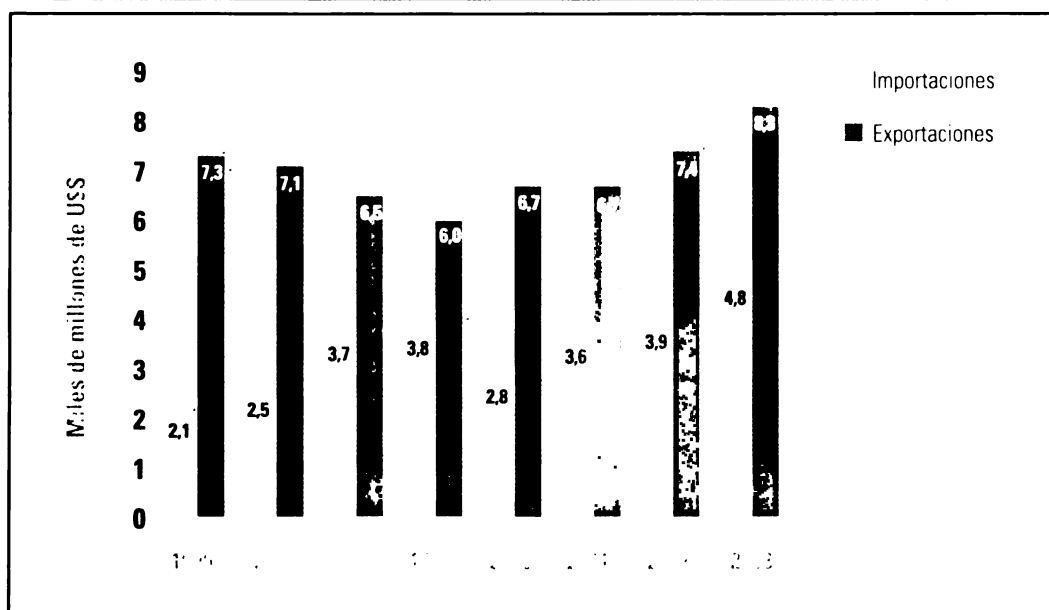
Décadas atrás se especulaba con que, dada su magnitud y dinámica demográfica, la India se convertiría en un importador neto creciente de alimentos. Sin embargo, el crecimiento en la producción primaria le permitió alcanzar niveles de autosuficiencia y una posición de exportador neto de productos agropecuarios durante los últimos años, relativizando dicha imagen.

GRÁFICO IV - INDIA: COMERCIO EXTERIOR AGROALIMENTARIO*



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE
* Capítulos 1 a 24

GRÁFICO V - INDIA: COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO*



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE
* Capítulos 1 a 24, 41, 5101 a 5105 y 5201 a 5233

En 2003 la India registró exportaciones agropecuarias por US\$ 8.282 millones, mientras que las importaciones sumaron US\$ 4.805 millones. Entre 1996 y 2003 las importaciones han crecido al 12,3% acumulativo anual, registrando mayor dinamismo que las exportaciones, que lo hicieron al 1,7% anual.

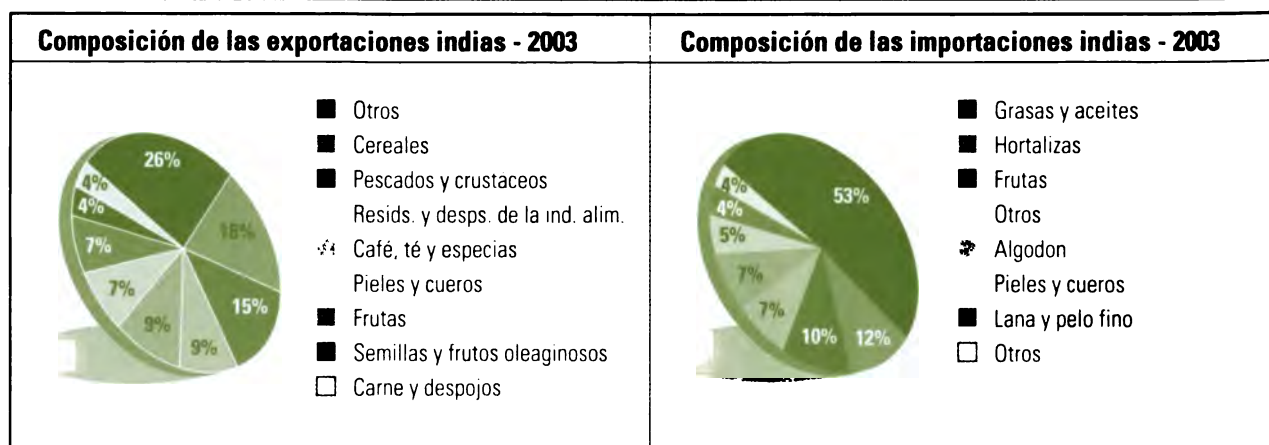
La participación del comercio agropecuario en el comercio total del país ha sido decreciente en los últimos años, tanto en el caso de las exportaciones como en el de las importaciones. El aporte de las exportaciones agropecuarias a las exportaciones totales indias (entre el 10 y el 12% en los últimos años) es mayor que en el caso de las importaciones agroalimentarias (entre el 4 y el 5%).

13. A dos dígitos, excepto en los capítulos 51 (lanas) y 52 (algodón), en donde se considera solamente el agregado de posiciones que van desde la producción en bruto hasta los productos cardados o peinados.

Considerando los grandes rubros del Sistema Armonizado¹³, se advierte que las exportaciones están dominadas por los capítulos 10 (cereales), 03 (pescados, crustáceos y moluscos), 23 (residuos y desperdicios de la industria alimentaria) y 9 (café, té y especias). Estos cuatro capítulos representan la mitad de las exportaciones agropecuarias. Les siguen, en orden de importancia, los capítulos 08 (frutas) y 12 (semillas y frutos oleaginosos). Los capítulos que registran mayor dinamismo en los últimos años son el 16 (preparaciones de carnes y pescados), el 6 (plantas vivas y floricultura) y el 20 (preparaciones de frutas y hortalizas).

Según se desprende de los datos más desagregados (a 4 y 6 dígitos del Sistema Armonizado) los principales productos agropecuarios exportados por la India son, en orden de importancia: crustáceos, arroz blanco o semiblanco, harina y pellets de soja, trigo blando, nueces de cajú sin cáscara, té, carne bovina congelada, cueros y pieles (bovinos o equinos y de otros animales) y tabaco en rama o sin elaborar.

GRÁFICO VI - PRODUCTOS AGROPECUARIOS



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de COMTRADE

Las importaciones agropecuarias se encuentran mucho más concentradas que las exportaciones. Solamente el capítulo 15 (grasas y aceites animales o vegetales) representa el 53% de las importaciones. Los capítulos 07 (hortalizas) y 08 (frutas) con una participación del 12% y del 10%, respectivamente, le siguen en orden de importancia. Los capítulos con mayor dinamismo

mo importador en los últimos años son el 20 (preparaciones de frutas y hortalizas), el 04 (lácteos, huevos y miel), el 52 (algodón) y el 16 (preparaciones de carnes y pescados).

A nivel más desagregado se observa que las importaciones se componen principalmente de aceites vegetales, materias primas textiles, legumbres y frutos secos. Los principales productos agropecuarios importados por la India son, en orden de importancia: aceite de palma crudo y refinado (38% de las importaciones de 2003), aceite de soja crudo, algodón sin cardar ni peinar, nueces de cajú con cáscara, lana sin cardar ni peinar, arvejas, otras hortalizas de vaina secas, cueros y pieles curtidos de bovinos o equinos y aceite de soja refinado.

CUADRO II - PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS EXPORTADOS EN 2003

	Posición arancelaria	Productos	Exportaciones Millones de US\$	% en las exportaciones agropecuarias
1	0306	Crustáceos	910	11,0%
2	100630	Arroz semiblanqueado o blanqueado	889	10,7%
3	230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja	654	7,9%
4	100190	Los demás trigos y morcajos	388	4,7%
5	080132	Nueces de "caju" sin cascara	361	4,4%
6	0902	Té, incluso aromatizado	334	4,0%
7	0202	Carne bovina congelada	325	3,9%
8	4104	Cueros y pieles curtidos de bovino o equino	255	3,1%
9	4106	Cueros y pieles de los demás animales, y pieles de animales sin pelo, curtidos	220	2,7%
10	2401	Tabaco en rama o sin elaborar	172	2,1%
11	5201	Algodón sin cardar ni peinar	163	2,0%
12	0901	Café	160	1,9%
13	070310	Cebollas y chalotes	154	1,9%
14	1302	Jugos y extractos vegetales	153	1,8%
15	120740	Semillas de sésamo	152	1,8%
16	170199	Azúcar refinada, en forma solida, no incluido en otra parte	142	1,7%
17	0307	Moluscos	135	1,6%
18	100110	Trigo duro	126	1,5%
19	0303	Pescado congelado, excepto filetes y demás carne de la partida 0304	122	1,5%
20	151530	Acete de ricino y sus fracciones.	118	1,4%
21	0904	Pimiento del género piper; frutos de los géneros capsicum o pimiento	97	1,2%
22	120220	Manies sin tostar y sin cáscara	93	1,1%
23	1301	Goma laca; gomas, resinas y otras, naturales	86	1,0%
24	080450	Guayaba, mangos y mangostantes	85	1,0%
25	110100	Harina de trigo	73.6	0,9%
		Total	8.282	100%

Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE.

CUADRO III - PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS IMPORTADOS EN 2003

	Posición arancelaria	Productos	Importaciones Millones de US\$	% en las importaciones agropecuarias
1	151110	Aceite de palma crudo	1.234	25,6%
2	151190	Aceite de palma, los demás	576	12,0%
3	150710	Aceite de soja crudo	472	9,8%
4	5201	Algodón sin cardar ni peinar	334	6,9%
5	080131	Nueces de cajú con cáscara	294	6,1%
6	5101	Lana sin cardar ni peinar	187	3,9%
7	071310	Arvejas	162	3,4%
8	071390	Hortalizas de vaina secas y desvainadas, las demás	137	2,8%
9	4104	Cueros y pieles curtidos de bovino o equino	133	2,8%
10	150790	Aceite de soja, los demás	94	2,0%
11	071320	Garbanzos	87	1,8%
12	071331	Porotos Vigna mungo (L) Hepper o Vigna radiata (L) Wilczek	72	1,5%
13	071339	Los demás porotos secos desvainados	65	1,3%
14	151211	Aceite de girasol crudo	64	1,3%
15	151321	Aceite de almendra de palma o de babassu crudo	57	1,2%
16	080211	Almendras con cáscara	53	1,1%
17	230120	Harina y pellets de pescado, crustáceos, moluscos y demás invs. acuáticos	35	0,7%
18	080410	Dátiles frescos o secos	33	0,7%
19	0907	Clavo (frutos, clavillos y pedúnculos)	30	0,6%
20	080250	Pistachos frescos o secos	29	0,6%
21	4105	Cueros y pieles de ovinos depiladas	28	0,6%
22	230990	Preparaciones para alimentación animal, las demás	27	0,6%
23	151620	Grasas y aceites vegetales y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o esteilinizados	26	0,5%
24	0904	Pimienta del género piper; frutos de los géneros capsicum o pimenta	24	0,5%
25	4101	Cueros y pieles en bruto de bovino o equino	24	0,5%
		Total	4.812	100%

Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE.

6.3. PRODUCCIÓN, DEMANDA Y COMERCIO EXTERIOR DE LOS SECTORES AGROALIMENTARIOS

6.3.1. GRANOS

Durante la campaña 2004/05, según se desprende de la agregación de las estimaciones del USDA, el área con granos (cereales más oleaginosas) se habría ubicado en 131,2 millones de hectáreas, con una producción de 263,4 millones de toneladas.

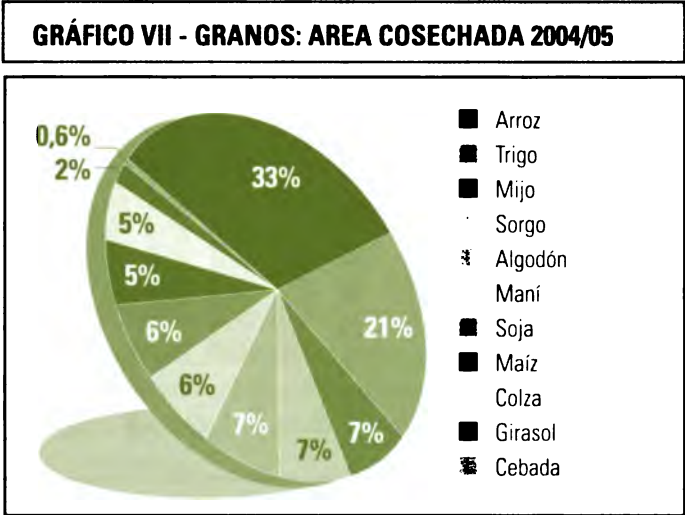
La estructura productiva granaria se caracteriza por el amplio dominio de los cereales por sobre las oleaginosas. Los primeros ocuparon el 74% del área y aportaron el 88% de la producción de granos en 2004/05.

El área y la producción se encuentran altamente concentradas en dos cultivos: el arroz y el trigo. Ambos representan el 54% del área y el 75% de la producción.

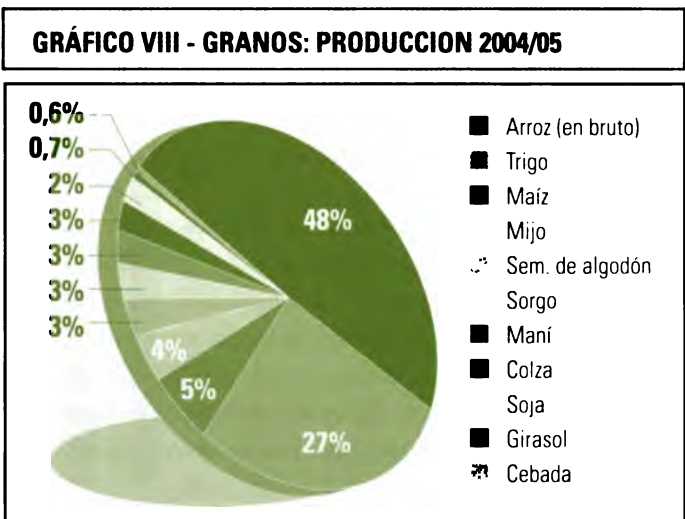
La soja, el maíz y el girasol, cultivos representativos de la oferta de granos argentina, poseen una participación menor en la estructura productiva granaria de la India.

El área sembrada con granos se ha mantenido prácticamente constante durante la última década, con una tasa de crecimiento acumulativa anual de apenas el 0,1%. La producción de granos creció a una tasa del 1% anual durante el mismo período.

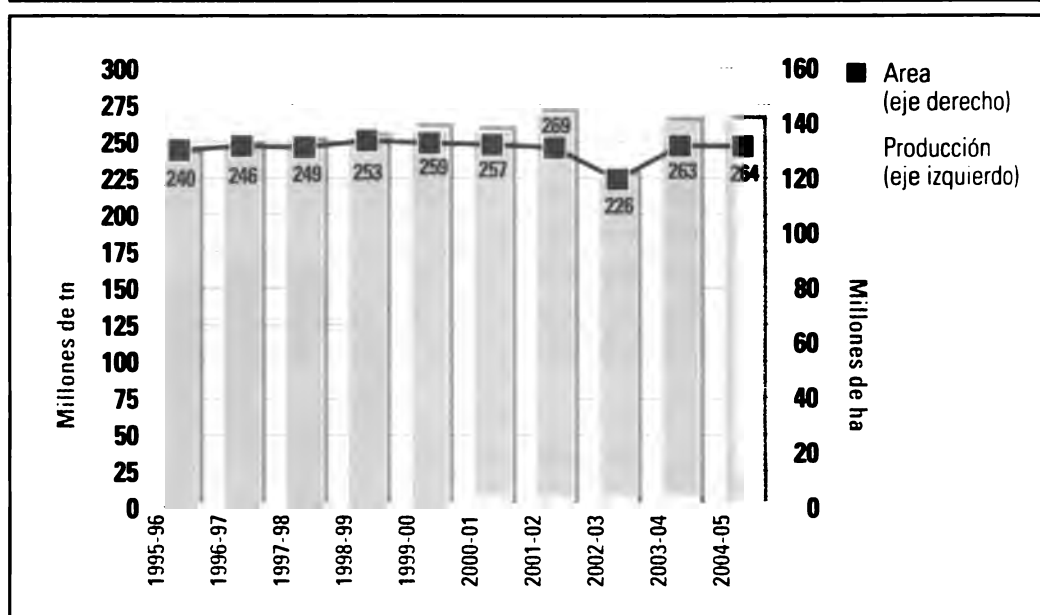
Durante la última década las oleaginosas aumentaron levemente su participación en el área y la producción total de granos, a partir de tasas de crecimiento del área y de la producción superiores a las de los cereales. Entre los cultivos con mayor aumento del área sembrada se destacan la soja, la colza y el girasol. Junto al maíz, estos cultivos registraron también las tasas de crecimiento más elevadas de la producción durante los últimos diez años.



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de USDA



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de USDA

GRÁFICO IX -EVOLUCIÓN DEL ÁREA Y LA PRODUCCIÓN DE GRANOS


Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA.

Las producciones granarias indias tienen un bajo nivel de rendimientos, en comparación con los principales productores mundiales y con la media mundial, por las razones ya mencionadas: escalas pequeñas de producción, bajos niveles de mecanización agrícola (en cantidad y calidad), insuficiente capitalización, niveles subóptimos de inversión pública y privada, baja adopción de tecnologías, etc.

En el caso de los cereales, el diferencial entre el rendimiento de la producción india y el rendimiento medio mundial es notable en el caso del maíz (-61%) y el sorgo (-45%). Con respecto al arroz, el diferencial también es importante (-24%), mientras que en trigo los rendimientos se acercan más a la media mundial (-8%). Si se compara el rendimiento indio con el de los grandes jugadores mundiales de cada uno de estos mercados, las brechas se ensanchan significativamente. En comparación con la Argentina, los rendimientos en trigo son relativamente similares, mientras que en maíz el rendimiento de la producción india es un 73% inferior.

En el caso de las oleaginosas, las diferencias de rendimiento con la media mundial son más significativas que las registradas por los cereales. Las brechas más notables se dan en soja (-64%), girasol (-48%) y colza (-42%). Comparado con los rendimientos de las principales oleaginosas argentinas, el rendimiento indio se encuentra un 69% por debajo en soja, un 64% en girasol y un 55% en maní.

Como ya se señaló, en la India la agricultura tiene alta dependencia de la irrigación. En el caso de los granos, el 43% de la superficie sembrada es irrigada. El trigo, con un 88% de su superficie implantada bajo riego, la cebada (63%) y el arroz (54%), son los cultivos más vulnerables al impacto de una eventual escasez futura de agua.

Trigo

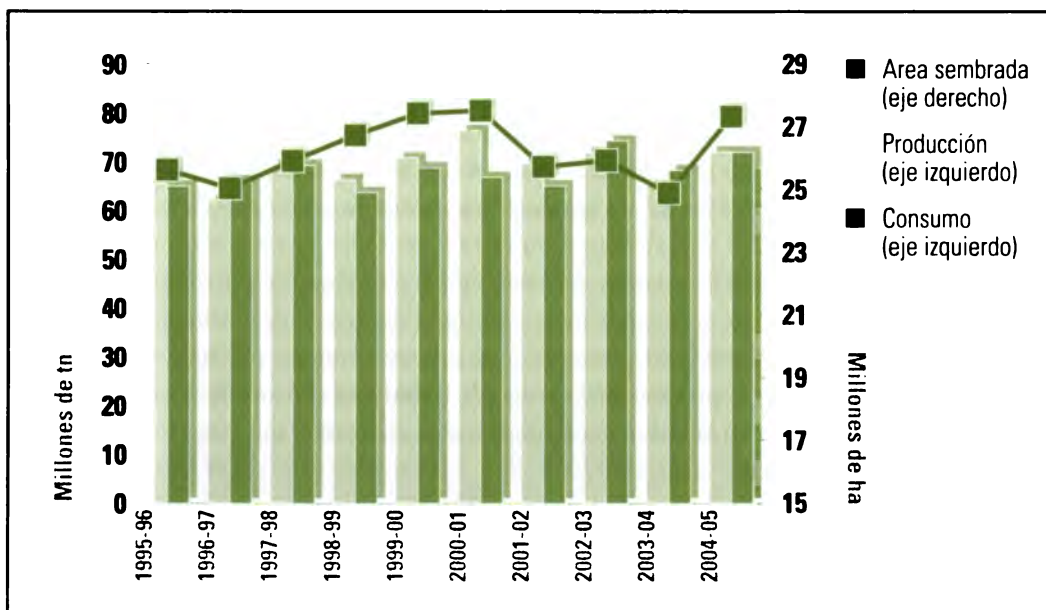
Con una producción de 72 millones de tn y un consumo de 71,9 millones de tn en el ciclo 2004/05, la India es el tercer productor y consumidor mundial de trigo (12% de la producción y el consumo mundial). El área sembrada con trigo (27,3 millones de hectáreas) ocupa el 21% del área total con granos en la India. El rendimiento medio en las últimas cinco campañas fue de 27,2 qq/ha.

La mayoría del trigo producido en la India es blando o semiduro (trigo pan) y se cultiva en los estados del norte del país. El trigo duro (unas 2,5 millones de toneladas) se siembra en el centro y este de la India. Según el USDA, la política de los precios mínimos de soporte, que son uniformes para el trigo, independientemente de la calidad, ha motivado que los agricultores se enfoquen en los rendimientos e ignoren la calidad¹⁴.

Con un aumento de 48 millones de toneladas en los últimos 30 años, la producción de trigo fue determinante para que la India alcance la autosuficiencia en granos, junto con el arroz (con el que no compite porque se siembran en diferentes estaciones). La generalización en el uso de variedades de alto rendimiento y el marcado sesgo de la política hacia ambos cereales han sido decisivos a la hora de explicar las causas de semejante salto productivo.

14. USDA Foreign Agricultural Service. India: Grain and Feed. Annual 2005. Nueva Delhi. Febrero de 2005.

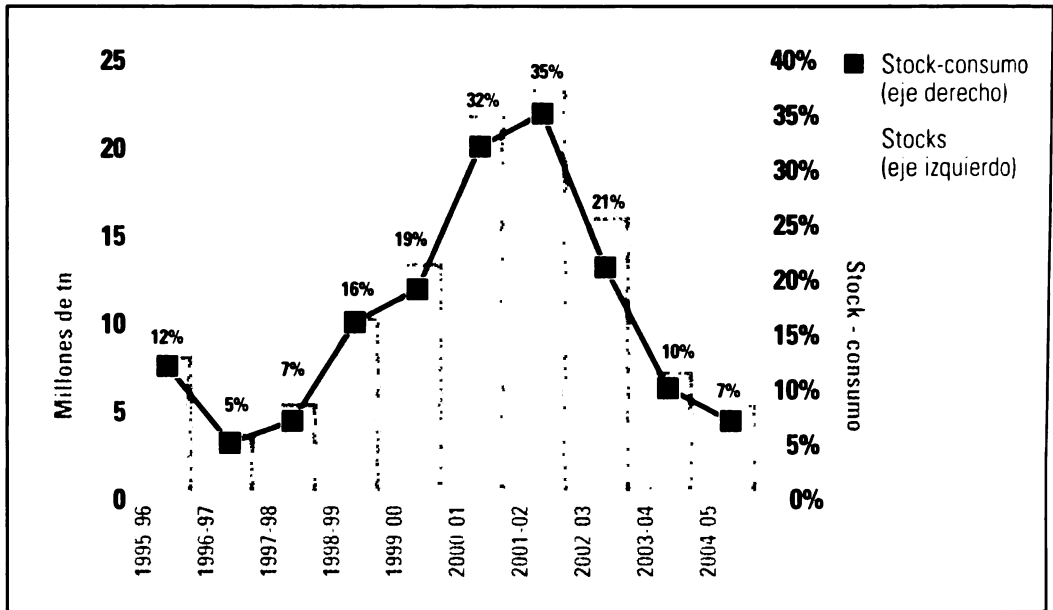
GRÁFICO X - TRIGO: EVOLUCIÓN DEL ÁREA, LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA.

Las tasas de crecimiento del cultivo han sido muy bajas durante los últimos 10 años. El área creció al 0,6% acumulativo anual, mientras que la producción lo hizo al 1%. También se observa una desaceleración significativa de la tasa de crecimiento de los rendimientos, en comparación con iguales períodos previos (que cae del 2,4% anual entre 1985-94 al 0,6% en 1995-04). Si se consideran plazos más recientes, como el último quinquenio, se observa que el área no varió y la producción decrece al -1,2% anual.

GRÁFICO XI - TRIGO: EXISTENCIAS* Y RELACIÓN STOCK-CONSUMO



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA
 * Stocks mantenidos por el Gobierno.

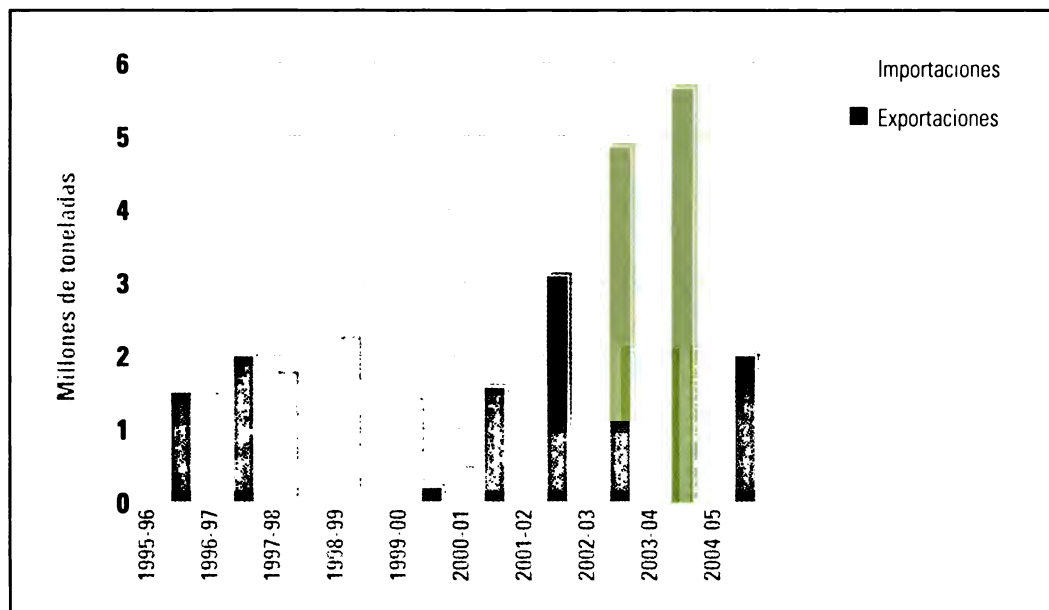
El consumo, en tanto, se ha mantenido creciente, a la par de la producción, aunque en el último quinquenio se advierte una leve aceleración que contrasta con la variación negativa de la producción. Esto, junto a la política del gobierno de subsidiar las exportaciones, ha tenido como correlato una caída de las existencias en manos del Estado desde el pico alcanzado en 2001/02 y balances de oferta y demanda bastante más ajustados que los de ciclos previos.

La persistencia y disponibilidad creciente del trigo en los esquemas de distribución del PDS ha contribuido al crecimiento de su consumo, junto a la tendencia de los habitantes, incluyendo a los más pobres, a reemplazar el consumo de granos forrajeros por trigo y arroz¹⁵. Según Rabobank¹⁶, el 65% de la producción de trigo de la India es convertido a harina integral (Atta), la cual es consumida en la elaboración hogareña de chapatis o rotis, una especie de tortilla muy popular en este país.

15. USDA FAS. India: Grain and Feed. Annual 2005. Op. Cit.

16. Rabobank International - Ministry of Food Processing Industries. Vision, Strategy and Action Plan for Food Processing Industries, 2002.

GRÁFICO XII - TRIGO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA.

En materia de comercio exterior, la India registra exportaciones netas positivas desde la campaña 2000-01. El crecimiento de las exportaciones hasta el ciclo 2003-04 está relacionado con la significativa acumulación de stocks públicos. El peso creciente de los costos de almacenamiento obligó al gobierno a exportar sus stocks, medida que implementó a través de agencias estatales, a precios altamente subsidiados. Esta acción dio lugar a un récord de 5,65 millones de tn exportadas en dicho ciclo. Desde agosto de 2003 el gobierno discontinuó la asignación de trigo para su venta en el exterior, a medida que los stocks públicos comenzaron a disminuir y acercarse a los niveles mínimos deseados en 2004-05. En este último ciclo, de acuerdo a las estimaciones del USDA, las ventas al exterior cayeron a 2 millones de toneladas. La participación de la India en las exportaciones cayó del 5% de las exportaciones mundiales en 2003-04 (5º exportador) al 2% en 2004-05 (6º). Para 2005-06, dado el ajustado balance de oferta y demanda interno y el nivel de stocks, este organismo proyecta una nueva caída, con exportaciones por un 1 millón de toneladas.

En valores, según datos de COMTRADE, las exportaciones indias de trigo sumaron US\$ 514 millones en 2003¹⁷. De ese total, el 75% correspondió a trigo pan y el resto a trigo duro. Los principales compradores de trigo indio son países vecinos del sur de Asia (Bangladesh, Indonesia y Sri Lanka) y algunos mercados de Medio Oriente (Emiratos Arabes Unidos y Yemen).

17. Último dato disponible.

Las importaciones de trigo, que llegaron a sumar US\$ 277 millones en 1998, cayeron drásticamente desde que el Gobierno impuso un arancel del 50% en diciembre de 1999. Los principales proveedores durante esos años fueron Australia, mayoritariamente, Francia, Turquía y Ucrania.

El trigo ha sido un foco permanente de política agroalimentaria. Desde la revolución verde el Gobierno ha diseñado e implementado diversas acciones a favor de este cereal en forma de servicios de extensión y difusión tecnológica, entre las que se destacó la introducción de las variedades enanas de trigo, de alto rendimiento.

Los mecanismos gubernamentales de intervención en el mercado han sido determinantes para el trigo. En los últimos cinco años, el aprovisionamiento por parte del Gobierno promedió 17,7 millones de toneladas y el 25% de la producción total. El mecanismo de precios controlados al nivel del aprovisionamiento estatal y de la disposición del trigo es un componente central de la política india. Los precios mínimos de soporte para el trigo, en dólares, crecieron al 2,28% acumulativo anual en los últimos diez años. El aumento acumulado por el PMS para el trigo durante la última década (25%), es el mayor después de los registrados por los PMS para la colza, la cebada y el maíz. Si se considera un período más reciente (último quinquenio), la tasa de crecimiento del PMS para el trigo es del 1,29% anual, la menor en comparación a la del resto de los cereales y oleaginosas.

En las metas anuales del Décimo Plan Quinquenal para la Agricultura (2002-2007) se aprecia que el área se mantiene constante en 26,7 millones de hectáreas, aunque para la producción se fija como objetivo un crecimiento hasta alcanzar 87,8 millones de toneladas en 2006/07, evidenciando que el énfasis de la política agrícola para el trigo está puesto en el aumento de su rendimiento.

Según se desprende de las proyecciones del USDA para el ciclo 2005/06, el área con trigo en la India mantendrá la tendencia decreciente de los últimos 5 años, mientras que la producción aumentaría a 74 millones de toneladas, lo cual significa un rendimiento récord, superior a los 28 qq/ha. Para el mediano-largo plazo, por las razones expuestas en el párrafo anterior, resulta poco probable una expansión en el área con trigo. Por tratarse de un componente esencial en la dieta de la población, seguramente el trigo continuará siendo, junto al arroz, una pieza central en los mecanismos de soporte a los productores y de ayuda a los consumidores, por lo que no cabría esperar reducciones significativas en la intención de siembra y producción. Los avanzados sistemas de investigación de la India, y la propia política de difusión tecnológica del Gobierno, podrían contribuir a incrementos en los rendimientos a futuro, compensando en parte las limitantes generales que afectan el sector.

18. Paroda, R.S.; Kruman P. Food Production and Demand in South Asia. 2000. En "Agricultural Policy: Vision 2020". Indian Agricultural Research Institute, New Delhi.

Según proyecciones elaboradas en el año 2000¹⁸, publicadas por la Comisión de Planeamiento del Gobierno de la India, el consumo de trigo en 2020 se ubicaría entre 79,9 (bajo un escenario de alto crecimiento del ingreso per cápita: 5,5% anual) y 82,3 millones de toneladas (bajo un escenario de bajo crecimiento del ingreso per cápita: 3,5% anual). Comparando con el área constante de 26,7 millones de hectáreas previstas por el Gobierno en el Décimo Plan para la Agricultura, el rendimiento necesario para que la producción doméstica pueda abastecer a la demanda deberá ubicarse entre 29,9 y 30,8 qq/ha, cifras muy factibles de concretarse. Será clave también lo que ocurra a futuro con la disponibilidad de agua, teniendo en cuenta que casi el 90% del área con trigo depende de la irrigación. Según las Proyecciones Agrícolas hasta 2014, del USDA, India dejará de ser un exportador neto de trigo en 2008/09.

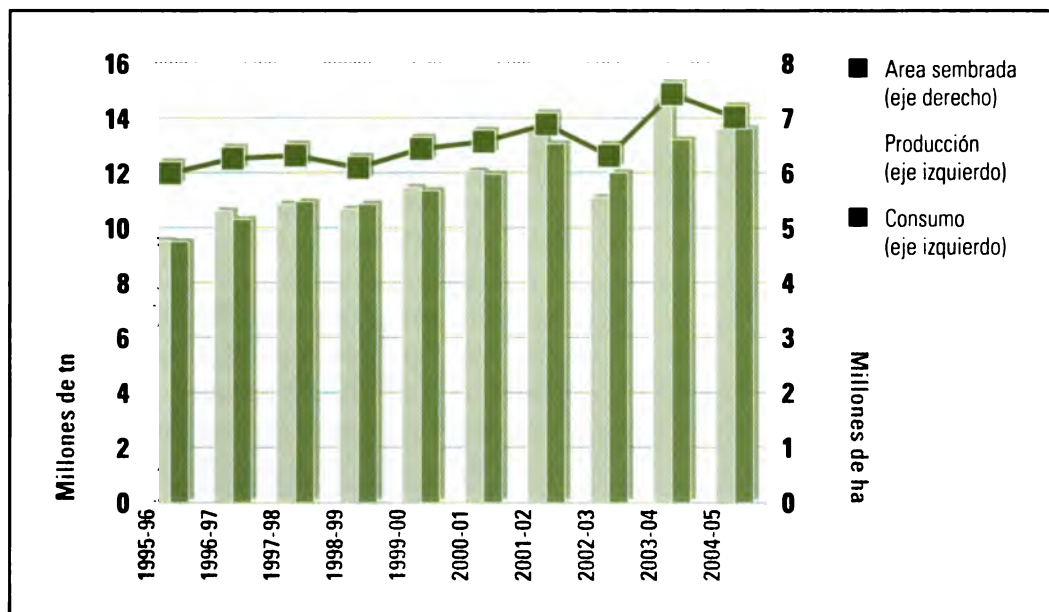
Maíz

La producción y el consumo de maíz en la India sumaron 13,6 millones de toneladas en el ciclo 2004/05. Estas cifras ubican al país como séptimo productor y consumidor mundial de maíz (2% del total mundial de cada variable). Con un área de 7 millones de hectáreas, el maíz ocupa una posición secundaria dentro del área india sembrada con granos (5%) y con cereales (7%). La mayoría del maíz se cultiva en el norte del país. El rendimiento medio de las últimas 5 campañas se ubicó en 19 qq/ha, extremadamente por debajo de la media mundial.

Si bien se trata de la principal forrajera producida en la India, su participación en el área y en la producción total de forrajeras es inferior a la media mundial y a la registrada en otros grandes países agropecuarios. Esto se debe, probablemente, a que compete por la tierra con el mijo y el sorgo, los que se destinan principalmente al consumo humano como parte de la dieta básica, en especial en los estratos más pobres¹⁹.

19. En efecto, la participación de la India en la producción mundial de mijo y de sorgo es del 32% y del 13%, respectivamente.

GRÁFICO XIII - MAÍZ: EVOLUCIÓN DEL ÁREA, LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA.

El maíz ha sido el cereal más dinámico en la India durante los últimos diez años. Entre las fuerzas que han impulsado el dinamismo productivo del maíz se destacan un mayor uso de la irrigación y de semillas mejoradas²⁰, como también diversas acciones de política. El área con maíz creció a una tasa acumulativa del 1,6% anual y la producción al 3,6% durante 1995-04. En la campaña 2003-04 la producción alcanzó un pico de 14,7 millones de toneladas. Los rendimientos, en tanto, registran una tasa de crecimiento del 2% anual durante el mismo período, levemente por debajo de la tasa observada para el período 1985-94 (2,3% anual).

20. USDA FAS. India: Grain and Feed. Annual 2005. Op. Cit.

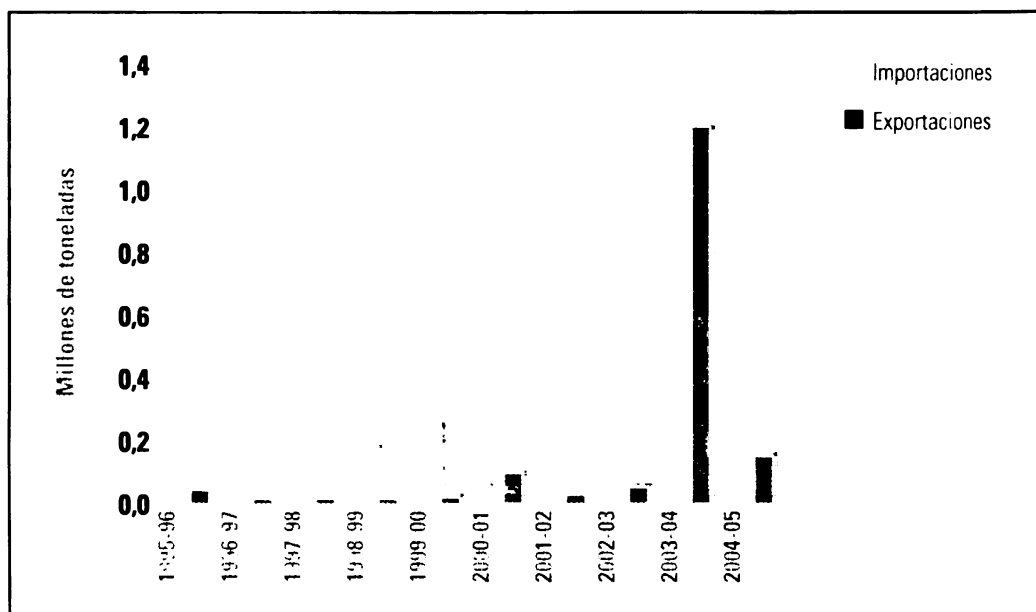
El consumo registra la tasa de crecimiento más elevada de todos los cereales, tanto para los últimos diez años (3,7% anual), como para los últimos cinco (2,6% anual). Durante los últimos tres ciclos se observan balances más ajustados de oferta y demanda.

La mayoría del maíz se destina al consumo humano. El 45% del uso de maíz corresponde a alimentación animal, principalmente aviar. Según el USDA, normalmente un millón de toneladas se destina a la industria del almidón.

El uso para alimentación animal es el componente de la demanda que registra mayores tasas de crecimiento (9,5% anual en los últimos diez años).

La India ocupa un rol marginal y esporádico en los flujos mundiales de importaciones y exportaciones de maíz, con un comportamiento generalmente errático durante los últimos cuarenta años. Entre la década del 60 y principios de los 90 la India fue un importador neto, aunque, según las estadísticas del USDA, las importaciones nunca superaron las 300 mil toneladas. Las exportaciones, en tanto, registraron un récord de 1,2 millones de toneladas en 2003/04, como consecuencia de la combinación entre el récord productivo, que superó las necesidades de consumo doméstico, y los altos precios en el mercado mundial. Anteriormente, las exportaciones nunca habían superado las 100 mil toneladas. A diferencia de lo descrito para el trigo, estas cantidades no fueron subsidiadas. Los principales compradores de maíz en los últimos dos ciclos han sido países del Este de Asia: Bangladesh (47% del valor exportado en 2003), Malasia, Corea del Norte, Sri Lanka y Filipinas.

GRÁFICO XIV - MAÍZ: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

Las importaciones fueron ínfimas durante los últimos años debido a que la producción fue suficiente para abastecer a la demanda interna. Cabe señalar que, desde junio de 2000, se encuentran limitadas con un sistema de cuotas arancelarias. Actualmente, la cuota es de 500 mil toneladas, con aranceles del 15% intra cuota y del 50% extra cuota. Desde el sector aviar se viene presionando por un arancel nulo para las importaciones de maíz.

En materia de política, el maíz forma parte de los 24 cultivos para los que el Gobierno fija precios mínimos de soporte. En los últimos diez años el PMS en dólares para el maíz acumula un incremento del 26%, el mayor después del de la colza. Si se consideran los últimos cinco años, el crecimiento es mayor al de los PMS para el trigo, el arroz, la cebada, el girasol y la soja, igual al del sorgo y el mijo, y menor al registrado por los del maní y la colza.

Entre las acciones públicas específicas para el maíz se destacan algunos programas de extensión y difusión tecnológica que apuntan a aumentar su productividad total. En el Décimo Plan para la Agricultura, el Gobierno enfatiza que un adecuado impulso al maíz, especialmente mediante la multiplicación de semillas de alto rendimiento en una escala masiva y la adopción de tecnología de producción mejorada, podría generar un incremento sustancial en la producción de granos, aún sin un incremento en el área, ya que estima un rendimiento potencial actual de 35 a 40 tn/ha (alrededor del doble del rendimiento medio de los últimos cinco años).

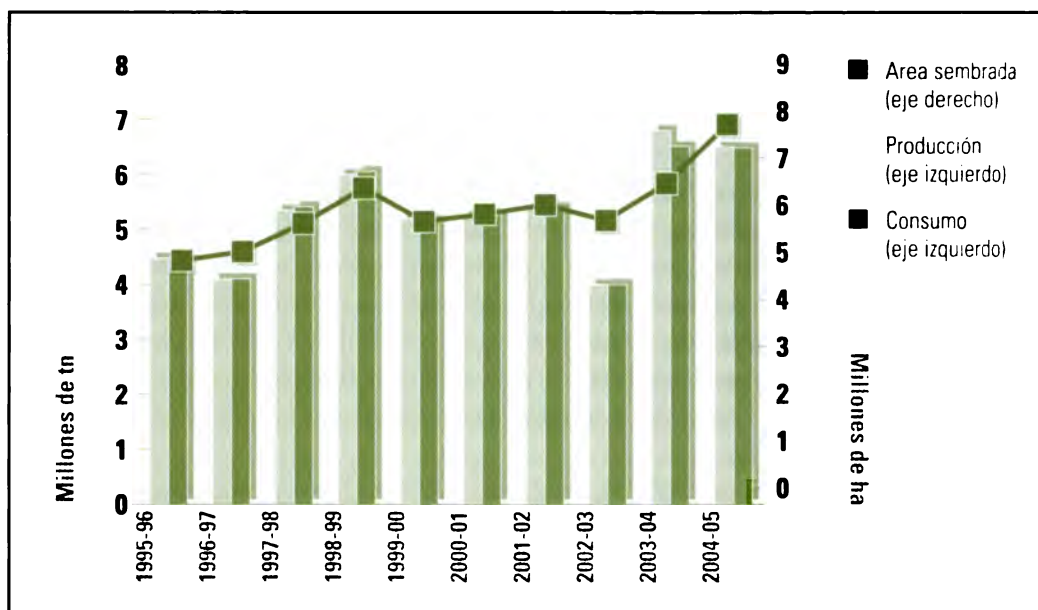
De acuerdo a las proyecciones del USDA, en el ciclo 2005/06 el área y la producción de maíz se incrementarían a 7,4 millones de hectáreas y 14,5 millones de toneladas, niveles muy cercanos a los récords alcanzados en 2003/04. Para el mediano y largo plazo, las perspectivas son favorables para un incremento en la producción doméstica en función de la brecha entre los rendimientos actuales y los potenciales estimados por el Gobierno. De acuerdo a un estudio del Economic Research Service del USDA²¹, la mayoría del área con maíz no se encuentra bajo irrigación (lo cual volatiliza los rendimientos) y sólo el 30% se encuentra sembrada con variedades de alto rendimiento, sugiriendo que los posibles avances en estos aspectos incrementarían significativamente la productividad. Desde el lado de la demanda, el consumo humano de maíz debería ser decreciente en función del aumento de los ingresos per cápita y los procesos de urbanización, que afectarán al consumo para alimentación humana. Por el contrario, se espera que el consumo para alimentación animal mantenga sus altas tasas de crecimiento, impulsado por el desarrollo del sector aviar. Según se desprende de las proyecciones del USDA a 2014, la India continuaría con una participación ínfima en los flujos del comercio mundial.

21. Landes, M.; Persaud, S. y Dyck, J. "India's Poultry Sector: Development and Prospects". ERS - USDA, enero 2004.

Soja

La India es el quinto productor y consumidor mundial de soja. En el ciclo 2004/05 la producción india sumó 6,5 millones de toneladas (3% de la producción mundial) y el consumo se ubicó en 6,48 millones de toneladas (3% del consumo mundial). La mayoría de la producción se origina en los estados de Madhya Pradesh (60% en 2004/05) y Maharashtra (29%) ubicados en el centro y centro-oeste del país, respectivamente. El área con soja, que alcanzó los 7,7 millones de hectáreas, fue récord en esta campaña (con un crecimiento del 19% con respecto al récord de 2003/04). La participación del área con soja es del 6% en el área total con granos y del 22% en el área ocupada por las oleaginosas (por debajo del algodón y el maní). El rendimiento medio de las últimas cinco campañas fue de 8,8 qq/ha, muy inferior al rendimiento medio mundial y, más aún, al de los principales productores.

La soja ha sido, junto con la colza y el girasol, el grano con mayores tasas de crecimiento en el área (4,8% acumulativo anual) y la producción (3,8% acumulativo anual) durante los últimos diez años. El crecimiento es mayor si se consideran los últimos cinco años (5,8% anual en el

GRÁFICO XV - MAÍZ: EVOLUCIÓN DEL ÁREA, LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO


Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA.

área y 4,4% anual en la producción). En la campaña 2003-04 se alcanzó un récord de 6,8 millones de toneladas. La producción anual es muy volátil debido a su alta dependencia de las lluvias monzónicas y el crecimiento de los rendimientos ha sido casi nulo durante los mismos períodos de análisis.

La totalidad de la producción india de soja se consume internamente. En los últimos años, el consumo ha crecido a tasas similares a las de la producción. En cuanto a la composición de la demanda, el 85% de la soja doméstica se consume en la molienda, que registra una tendencia creciente (3,2% anual en los últimos 10 años; 4,1% anual en los últimos 5 años) aunque errática. El 11% de la soja se destina al uso como forraje, semilla y desperdicio y el 5% restante a alimentación humana directa. Ambos usos han crecido a mayores tasas que la molienda, ganando algo de participación en la estructura del consumo.

Históricamente, la India casi no ha registrado flujos de exportaciones e importaciones de soja. En el caso de las exportaciones, el antecedente más relevante lo constituyen 240 mil toneladas exportadas en 2003-04. Pese a la amplia brecha entre la demanda y la oferta local de aceite de soja, las importaciones de poroto se encuentran sujetas a restricciones significativas, entre las que se destacan un arancel del 30% y medidas fitosanitarias que incluyen la prohibición al ingreso de soja genéticamente modificada.

Las oleaginosas, en general, y la soja, en particular, no han constituido históricamente un foco central en la política agroalimentaria del Gobierno. De hecho, la persistencia de su baja participación en el área y la producción total de granos es adjudicada, en gran medida, a las distorsiones generadas por el histórico sesgo favorable hacia los cereales. No obstante, las significativas y crecientes importaciones de aceites vegetales, generadas por la imposibilidad de la oferta prima-

ria local para abastecer a la industria procesadora, y los objetivos de diversificación de cultivos expresados en el Décimo Plan para la Agricultura, crean un contexto propicio para la intensificación de políticas favorables hacia el sector oleaginoso.

El precio mínimo de soporte en dólares para la soja entre los ciclos 1995-96 y 2004-05 creció un 9%. Esta variación sólo supera a la del PMS para el girasol y es menor a la del resto de los cereales y oleaginosas sujetos a este mecanismo. Sin embargo, en los últimos cinco años, el PMS para la soja registró un aumento significativo (17,5%), sólo superado por la colza, el maní y los forrajeros, dando lugar a una recuperación en sus precios relativos con respecto a los cereales dominantes (trigo y arroz).

En el campo tecnológico se destaca la acción del Consejo Indio de Investigación Agrícola (ICAR), que desde el Proyecto de Investigación Coordinada de Oleaginosas ha desarrollado numerosas variedades de oleaginosas de alto rendimiento. Desde 1986 el Gobierno desarrolla la Misión Tecnológica en Oleaginosas (TMOP), una campaña de extensión especializada, implementada con el objetivo de promover y aumentar la producción de oleaginosas para reducir las importaciones y alcanzar la autosuficiencia en aceites vegetales²².

Las perspectivas para un incremento importante en la producción futura de soja están fuertemente restringidas por las limitantes que afectan al sector en general y a las oleaginosas en particular, entre ellas: la baja escala de las explotaciones, limitada institucionalmente; el bajo nivel relativo de irrigación (23% del área destinada a oleaginosas) que volatiliza sensiblemente a la producción y a los rendimientos, haciéndolos extremadamente dependientes de las condiciones monzónicas; la pobre calidad de las tierras destinadas a su producción; la falta de avances genéticos en la tecnología (la semilla de soja utilizada en la India no es GM); los muy bajos rendimientos en relación a los del trigo y el arroz que, complementados con las distorsiones en los PMS, generan brechas notables entre los ingresos brutos por hectárea de las oleaginosas frente a los de los cereales²³. Además, las importaciones crecientes de aceites vegetales han deprimido los precios al productor, recortando los incentivos para la producción de oleaginosas. Los desarrollos futuros en estos ámbitos, y la evolución de los incentivos relativos con respecto a las demás oleaginosas, serán fundamentales para determinar si se producirá o no una expansión del área y la producción de soja en el futuro.

Desde el lado de la demanda, el aumento de la población y de los ingresos per cápita garantizarían el crecimiento futuro en el consumo de aceites vegetales, mientras que las perspectivas de desarrollo en el sector pecuario, especialmente el aviar, mantendrían sostenido el crecimiento de la demanda de harinas proteicas. Estas fuerzas darán impulso a la demanda de soja.

Con respecto a las perspectivas sobre comercio exterior, es importante destacar que el país no ha importado, hasta el presente, poroto de soja. La estrategia de la India con respecto a las importaciones del complejo sojero, y del oleaginoso en general, ha sido opuesta a la aplicada por China y otras economías de Asia y del Norte de África, quienes tienden a importar crecientemente la materia prima y a procesarla domésticamente para la producción de aceites vegetales y harinas proteicas. La India ha aumentado significativamente sus importaciones de aceites vegetales, incluido el de soja (ver sección siguiente). Esta dependencia creciente ha generado preocupación en el Gobierno y en la industria local, que presenta niveles de capacidad ociosa extre-

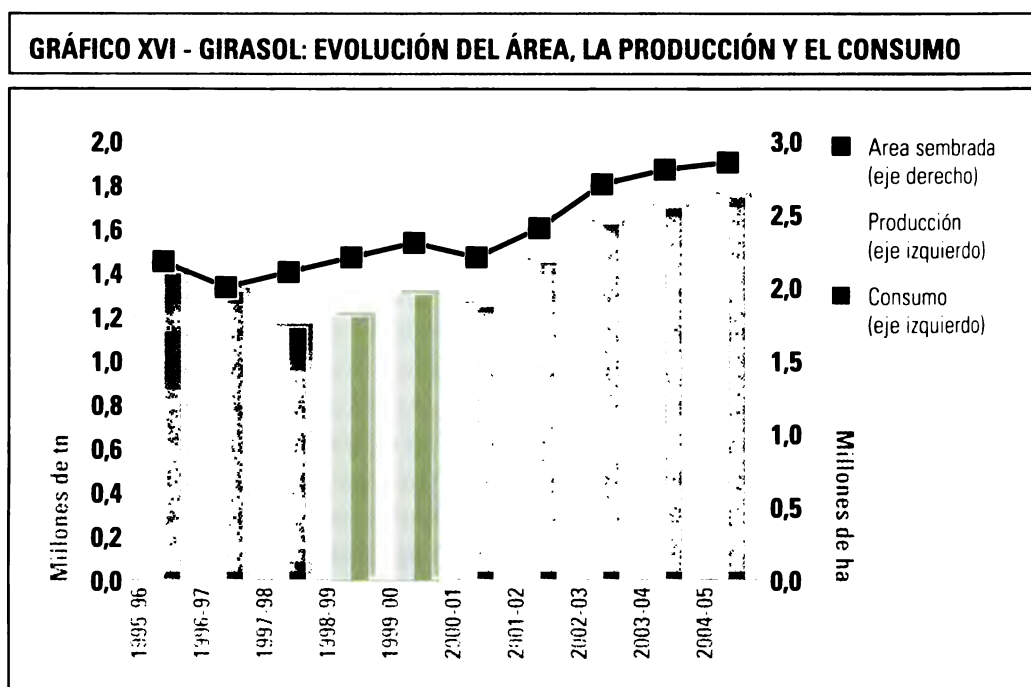
22. Durante la década del 90, la Misión Tecnológica fue ampliando su cobertura al incorporar a las legumbres, el aceite de palma y el maíz.

23. Según ejemplifica el Economic Survey 2002-03, del Ministerio de Finanzas de la India, duplicar, o incluso triplicar, los PMS para las oleaginosas no alcanza para igualar el ingreso bruto por hectárea del trigo y el arroz.

madamente elevados. Algunas señales recientes permiten inferir sobre la posibilidad de un cambio en la estrategia adoptada, que podría reorientarse hacia la importación creciente de oleaginosas a costa de la de aceites. Entre ellas se destacan: a) el aumento del arancel a las importaciones de aceite de palma en febrero de 2005; b) declaraciones recientes del Ministro de Agricultura a favor de la importación de materias primas en lugar de la de productos terminados, refiriéndose explícitamente al caso de las oleaginosas y a la posibilidad de permitir el ingreso de producciones GM; y c) la presión del sector privado, que solicita reducir sustancialmente los aranceles aplicados a los granos oleaginosos, actualmente del 30%, y flexibilizar las restricciones fitosanitarias vigentes.

Girasol

La India es el quinto productor y consumidor mundial de girasol (7% de la producción y el consumo del planeta). En el ciclo 2004-05 ambas cifras alcanzaron un récord de 1,75 millones de toneladas. El área con girasol también registró un récord en dicha campaña, ubicándose en 2,85 millones de hectáreas. El rendimiento medio en los últimos cinco años fue de 6 qq/ha.



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

El girasol ocupa un rol secundario en la estructura productiva de las oleaginosas, detrás del algodón, el maní, la colza y la soja, representando el 8% del área y el 6% de la producción. Más del 90% de la producción se origina en el centro-sur de la India, en los estados de Andhra Pradesh, Karnataka y Maharashtra, y el resto en el norte (Punjab y Haryana).

El girasol ha manifestado un comportamiento muy dinámico, especialmente en los últimos cinco años. Durante este período el área y la producción crecieron al 5,3% y al 7% anual, respectivamente. Los rendimientos, en cambio, se han mantenido prácticamente estancados, con niveles similares a los de diez años atrás.

El consumo creció a tasas similares a las de la producción. El 91% del girasol producido en la India se destina a la molienda y el resto a alimentación animal, semilla y desperdicio. Esta estructura se ha mantenido estable durante la última década. En 2004-05 la India ocupó el quinto lugar en el procesamiento mundial de girasol, con una participación del 8%. Al igual que en el caso de la soja, la totalidad de la producción de girasol se consume internamente. Los flujos de exportaciones e importaciones han sido históricamente nulos.

En materia de política, los precios mínimos de soporte al girasol en dólares aumentaron apenas el 5% entre 1995-96 y 2004-05, la menor variación entre todos los cereales y oleaginosas sujetos a este instrumento. En los últimos cinco años se advierte una recuperación del PMS del girasol, acumulando un aumento del 16,4%, bien por encima de la variación del trigo y el arroz, pero por debajo del incremento en el resto de las oleaginosas y el maíz. El Gobierno estaría buscando equilibrar esta situación. Recientemente anunció los PMS 2005-06 para la temporada de verano de algunas oleaginosas, aumentando en mayor proporción el del girasol. En el terreno tecnológico las políticas hacia el girasol se encuadran bajo la ya mencionada TMOP.

En cuanto a las perspectivas para el mediano y largo plazo, la evolución del área, la producción, el consumo y el comercio exterior de girasol estará determinada por los mismos factores descritos para el caso de la soja.

6.3.2. ACEITES VEGETALES

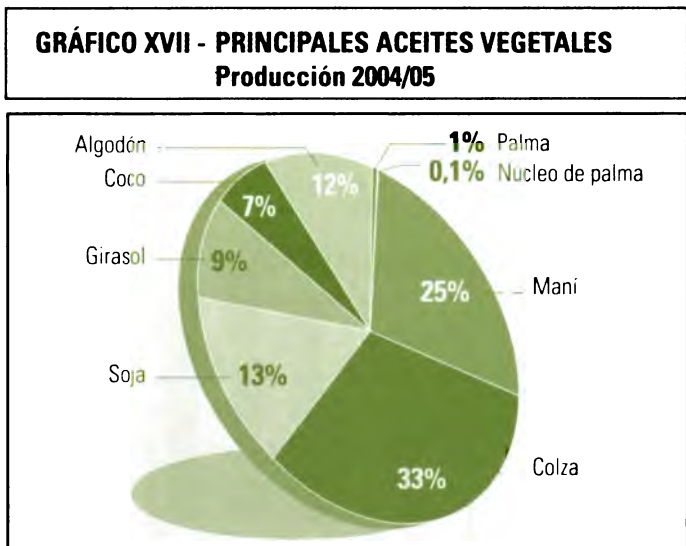
La India es un jugador clave en el mercado mundial de aceites vegetales, por sus elevados niveles de consumo y por la brecha creciente con la producción doméstica, que ha dado lugar a que alterne con China el liderazgo en las importaciones mundiales.

Existe una amplia gama de aceites vegetales producidos y consumidos en la India. La mayoría corresponde a aceites de fuentes primarias (oleaginosas). Entre los aceites de fuentes secundarias se destacan los aceites de salvado de arroz, de coco, de algodón y, en menor medida, los aceites de oleaginosas de origen arbóreo y forestal.

Si se agregan las estadísticas del USDA²⁴, la producción de aceites vegetales sumó 7 millones de toneladas en 2004-05.

Los principales aceites producidos en la India son los de colza (2,32 millones de tn en 2004-05) y de maní (1,78 millones de tn), seguidos en orden de importancia por los de soja (942 mil tn), algodón (815 mil tn) y girasol (643 mil tn).

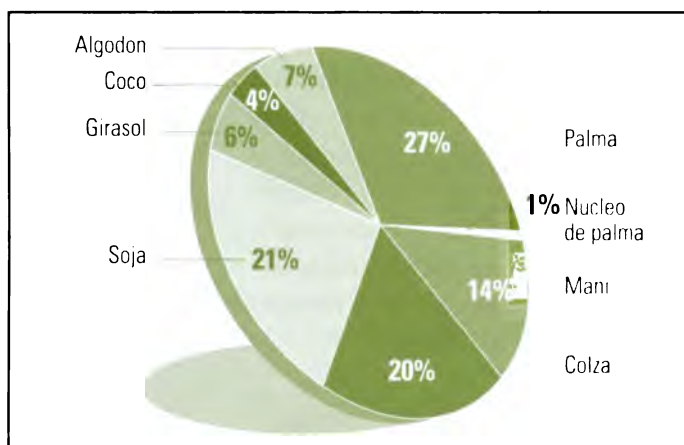
24. Considera solamente los siguientes aceites vegetales: colza, girasol, maní, soja, palma y núcleo de palma, entre los oleaginosos y coco y algodón entre los de fuentes secundarias.



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de USDA

De acuerdo a fuentes privadas, otras producciones importantes son las de aceites de salvado de arroz (600 mil tn en 2004-05), de sésamo (200 mil tn) y de ricino (200 mil tn).

**GRÁFICO XVIII - PRINCIPALES ACEITES VEGETALES
Consumo 2004/05**



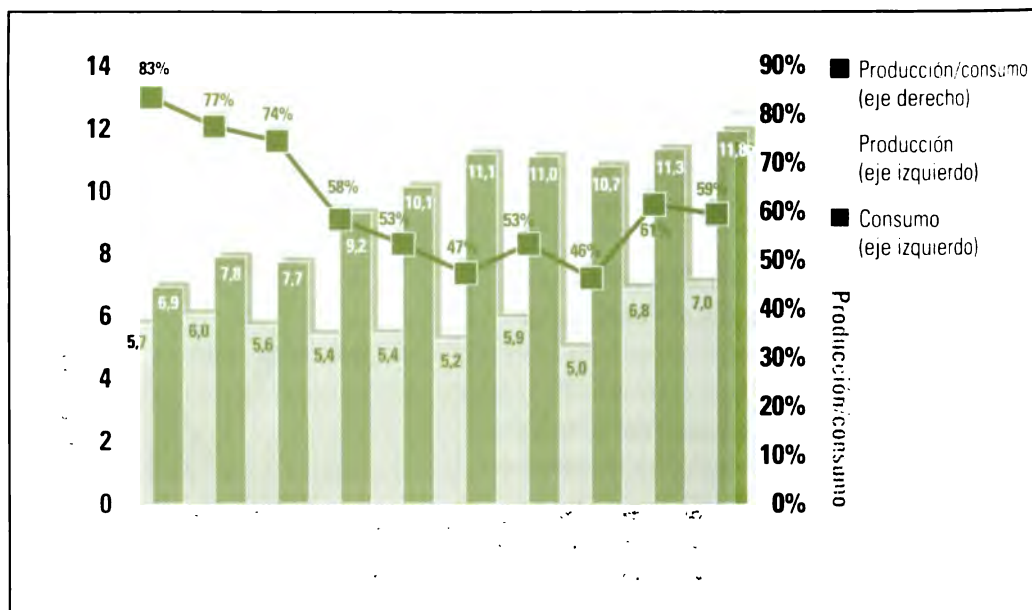
El consumo excede ampliamente a la producción. En 2004-05 se ubicó en 11,83 millones de toneladas. La estructura de consumo de aceites vegetales difiere significativamente de la estructura de producción. Está dominada por los aceites de palma (3,30 millones de tn en 2004-05), soja (2,47 millones), colza (2,31 millones), y maní (1,70 millones). Los aceites de algodón y de girasol les siguen en orden de importancia con un consumo de 800 mil y 675 toneladas, respectivamente.

Entre los no tradicionales se destaca el consumo de aceite de salvado de arroz, con 600 mil tn estimadas en 2004-05. El consumo de aceites de sésamo y de ricino se habría ubicado en 100 mil tn, en ambos casos.

Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de USDA

En los últimos diez años el nivel de producción aumentó apenas el 4%, mientras que el nivel de consumo hoy supera en un 71% al de 1995-96. De este modo, la brecha entre el consumo y la producción se ha ensanchado significativamente. En 1995-96, la producción local cubría el 83% de las necesidades de consumo interno. En 2004-05 dicho indicador se ubica en el 59%.

**GRÁFICO XIX - PRINCIPALES ACEITES VEGETALES
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO**



Fuente: Base de datos de A. G. Argentina con datos de USDA

La composición de la producción de aceites no ha tenido cambios sustanciales en los últimos diez años. Los aspectos más destacables tienen que ver con el aumento en la producción de aceite de colza que, frente al estancamiento de la producción de aceite de maní, pasó a ser el principal aceite producido en la India. Las tasas de crecimiento más elevadas del período se registraron en la producción de aceites de girasol (3,5% acumulativo anual), soja (2,8%) y algodón (2,8%).

La industria de aceites vegetales india se caracteriza por su alto grado de atomización y por no estar integrada verticalmente. Así, las operaciones de molienda, expelling (separación del aceite de los sólidos) y refinado son realizadas por establecimientos diferentes. De acuerdo a estadísticas del Departamento de Vanaspati, Aceites Vegetales y Grasas (DVVOF)²⁵, la industria está conformada por unos 150 mil establecimientos de molienda de oleaginosas, 704 establecimientos de extracción por solventes y unas 1000 refinerías. Además, existen 256 unidades productoras de vanaspati (aceite vegetal parcialmente hidrogenado).

La falta de integración vertical y la obsolescencia tecnológica existente en el sector han dado lugar a un alto nivel de ineficiencia y a bajos márgenes de ganancias. Además, la política gubernamental de reserva para la manufactura exclusiva en el sector de SSI (en aceites de colza, sésamo, maní y mostaza, todos con la excepción de los extraídos por solvente) limita sensiblemente las posibilidades de aumentos en la escala y la inversión para la integración de los procesos productivos. A esto se suman dificultades en los controles y mecanismos de aseguramiento de la calidad.

Desde hace años, los niveles de utilización de la capacidad instalada son extraordinariamente bajos (inferiores al 35% a mayo de 2005). El propio DVVOF se refiere a la "capacidad totalmente desproporcionada con la disponibilidad de materia prima"²⁶. Entre fines de la década del 80 y principios de los 90, los altos precios de los aceites vegetales y la liberalización y eliminación de licencias en el sector, habían motivado una expansión notable de la capacidad instalada, que permitió alcanzar niveles cercanos a la autosuficiencia en 1992-93. El cambio en la política de importación de aceites, en 1994/95 (que removió las restricciones cuantitativas, finalizó con el monopolio estatal en las importaciones, instituyó un sistema privado abierto de licencias generales e introdujo una reducción arancelaria importante), se tradujo en un salto en las importaciones que explica en gran medida la situación actual de la industria doméstica.

El consumo de aceites vegetales ha crecido notablemente en los últimos años, de la mano del crecimiento demográfico, de los ingresos per cápita y del cambio en los patrones de consumo. Según distintas fuentes, el consumo per cápita se encuentra en niveles de 9 a 10,5 kg anuales, significativamente inferiores a los parámetros occidentales y a los de otras economías del Este de Asia. En los últimos 10 años creció a una tasa del 4,8 % anual. El consumo per cápita es muy dispar entre los distintos estratos poblacionales. Según expertos²⁷, el 10% más rico consume anualmente 20 kg. per cápita, mientras que el 30% más pobre presenta un nivel inferior a los 5 kg.

La composición del consumo ha variado drásticamente, con un aumento significativo de la participación de los aceites de palma y de soja que, en la última década, pasaron a ser los principales aceites consumidos en la India. A comienzos de los 70, la estructura era bien diferente, con

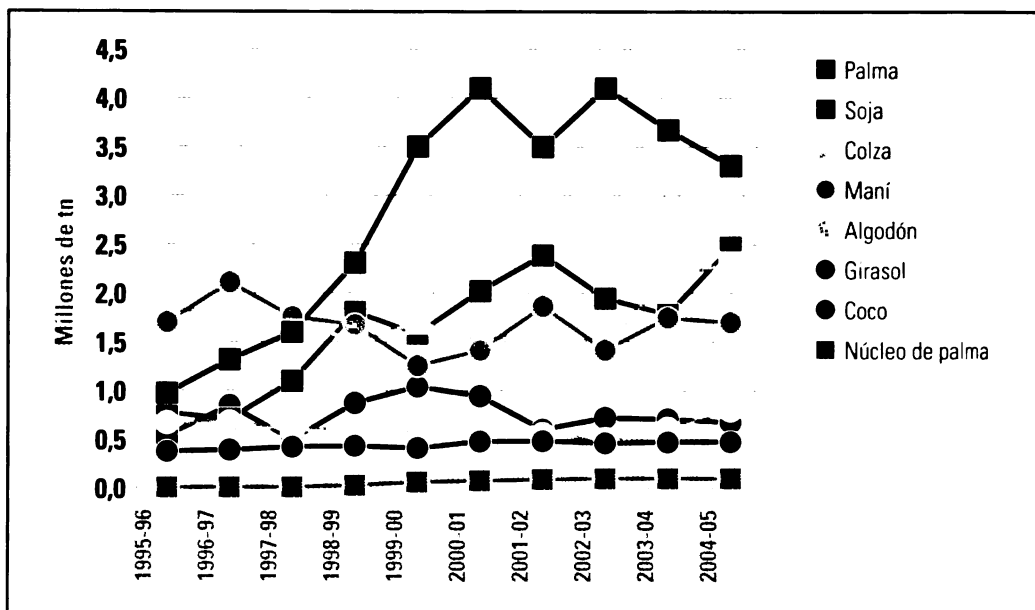
25. Ministerio de Asuntos del Consumidor, Alimentos y Distribución Pública de la India.

26. <http://fcamin.nic.in/VVOF/Status.htm>

27. Mehta, B.V. "Overview of the Indian Oilseed Sector and Demand of Edible Oils". Exchange Traded Commodities Outlook 2005-06. The Solvent Extractors Association of India.

más de la mitad del consumo concentrada en el aceite de maní y el resto distribuido entre aceite de colza, de algodón y de coco. En ese entonces los aceites de palma y de soja tenían una participación muy marginal en el consumo total.

GRÁFICO XX - ACEITES VEGETALES: EVOLUCION DEL CONSUMO



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

Las tasas de crecimiento más elevadas en los últimos diez años se registraron en el consumo de aceites de palma (38% anual) y soja (12% anual). Si se analiza un período más reciente (últimos cinco años), se advierte una aceleración del consumo de aceites de colza, algodón y girasol.

CUADRO IV - IMPORTACIONES DE ACEITES VEGETALES EN 2003. En millones de US\$

Palma	1.810,02	72%
Soja	565,99	22%
Girasol	65,57	3%
Almendra de palma	61,77	2%
Coco	6,41	0,3%
Oliva	3,28	0,1%
Otros NEP	3,03	0,1%
Sesamo	0,16	0,0%
Lino	0,11	0,0%
Tung	0,07	0,0%
Aceite de colza/canola/mostaza	0,01	0,0%
Ricino	0,01	0,0%
Maní	0,01	0,0%
Total	2.516	100%

Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE.

La India lidera, junto a China, las importaciones mundiales de aceites vegetales. En 2003 las importaciones sumaron 5,3 millones de toneladas, por un valor de US\$ 2500 millones. El 76% de esa cantidad correspondió a aceite de palma, seguido en importancia por el aceite de soja (19%), el de núcleo de palma (2,7%) y el de girasol (2,1%). La India es importador neto, no sólo en estos casos, sino también en aceites de oliva, de coco (sólo en refinado), de lino (sólo en crudo) y de tung.

Con respecto al grado de elaboración, alrededor del 73% de la cantidad importada en 2003 correspondió a aceite en bruto y el resto a refinado.

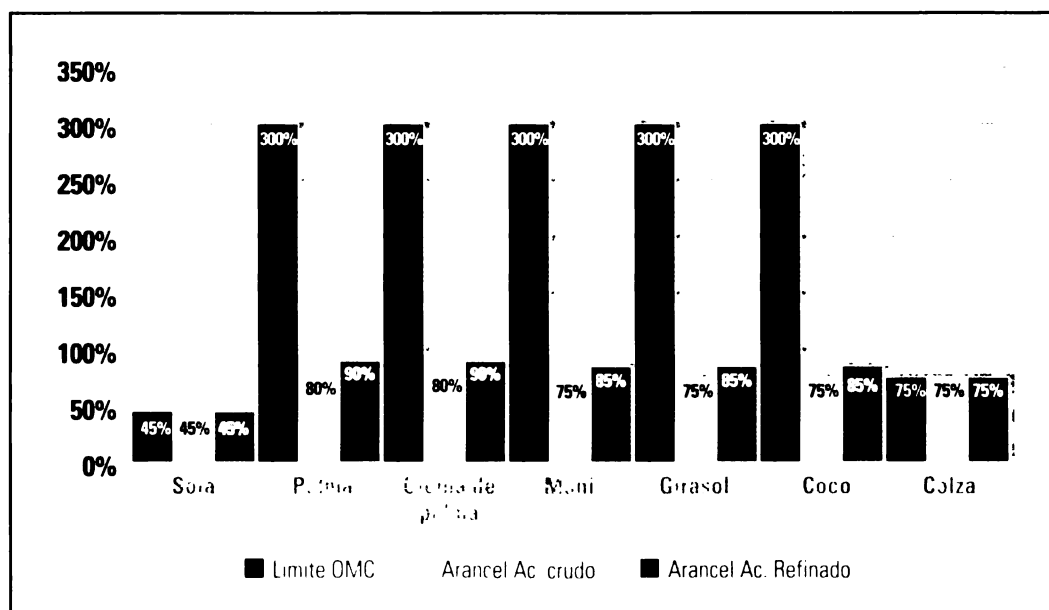
Las exportaciones se ubicaron en 174 mil toneladas en 2003, con un valor de US\$ 157 millones. Los principales aceites exportados por la India son:

ricino (78% del total en cantidad), maní (12%) y coco. La India registra exportaciones netas positivas en estos casos y en aceites de colza, maíz y sésamo.

La de los aceites vegetales es, probablemente, la rama agroalimentaria más afectada por la liberalización de las importaciones de la década del 90. A partir de la apertura externa del mercado, en 1994/95, las importaciones crecieron a un ritmo vertiginoso (a una tasa anual cercana al 20%).

Las reformas comenzaron en marzo de 1994, cuando el aceite de palma refinado fue puesto bajo una Licencia General Abierta, ampliada a la mayoría de los aceites vegetales en abril de 1995. Ello permitió a los operadores privados importar sin solicitudes ni autorizaciones. Anteriormente la cantidad a importar era delimitada por el Gobierno y efectivizada por la Corporación Estatal de Comercio de la India (STC). Los aranceles se fijaron en niveles del 65%, muy por debajo de los niveles previos (del orden del 200%). Entre 1994 y 1999, los aranceles se redujeron sucesivamente hasta llegar al 15%. Hasta el año 2000 las tarifas eran uniformes para los distintos tipos de aceites vegetales y no discriminaban entre aceite crudo y refinado. Desde entonces el Gobierno introdujo una estructura arancelaria diferencial, con niveles más elevados para los aceites refinados. También revirtió la tendencia descendente de los aranceles e inició una serie de incrementos, estableciendo diferenciales entre los distintos tipos de aceites. El arancel a los aceites crudos se incrementó al 75% en 2001, con excepciones (soja 45% y palma 65%), y el de los refinados al 85%, con excepciones (soja 45% y mostaza 75%). Posteriormente se efectuaron ajustes adicionales, entre ellos: a) la incorporación de cuotas arancelarias en las importaciones de aceite de girasol en bruto (150 mil toneladas con arancel del 50% intracuota) y aceite de colza/mostaza refinado (150 mil toneladas con arancel del 45% intracuota), a fines de 2001; b) el establecimiento de un sistema de valores tarifarios (Tariff Rate Value) para evitar la subvaloración y evasión, que con frecuencia fija precios de referencia gubernamentales para el cálculo de los aranceles a los aceites de palma y de soja; y c) el aumento en los aranceles a los aceites de palma y oleína de palma, brutos y refinados, en febrero de 2005.

GRÁFICO XXI - ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS ACEITES VEGETALES CRUDOS Y REFINADOS

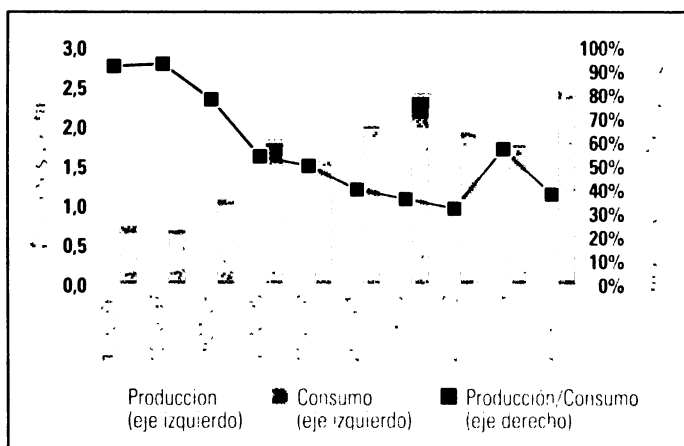


Fuente: Elaborado por IICA - Argentina en base a Departamento de Vanaspati, Aceites Vegetales y Grasas

La estructura arancelaria actual de los aceites vegetales favorece a la importación de aceite de soja, cuyos aranceles son significativamente más bajos en relación a los demás aceites. Los aranceles consolidados por la India ante la OMC están bastante por encima de los aplicados actualmente (salvo en soja y colza), lo que le otorga un amplio margen legal para aumentar las tarifas y la protección al sector.

ACEITE DE SOJA Y GIRASOL EN LA INDIA

GRÁFICO XXII - ACEITE DE SOJA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO

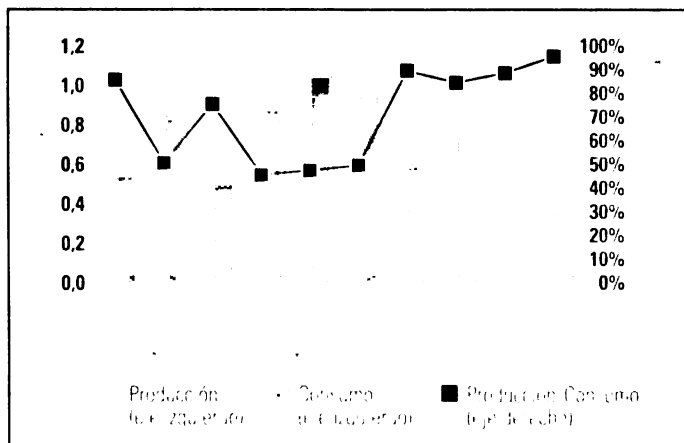


Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

La India es el sexto productor y el cuarto consumidor mundial de aceite de soja (3% y 8% de la producción y consumo mundial, respectivamente). La producción local de aceite de soja sumó 942 mil toneladas en 2004-05, cantidad insuficiente para un consumo que alcanzó un récord de 2,47 millones de toneladas en el mismo ciclo.

En los últimos diez años el consumo ha crecido a tasas sustancialmente mayores a las de la producción, dando lugar a que la India pase de niveles cercanos a la autosuficiencia a convertirse en el segundo importador mundial.

GRÁFICO XXIII - ACEITE DE GIRASOL: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

En el caso del aceite de girasol, la India es el quinto productor y tercer consumidor mundial (7% y 8% del total mundial, respectivamente). En 2004-05, la producción india sumó 643 mil toneladas, que cubrieron el 95% del consumo doméstico, estimado por el USDA en 675 mil toneladas.

La evolución de estas variables ha sido diferente al caso del aceite de soja. El consumo de aceite de girasol ha caído significativamente desde un pico superior al millón de toneladas en 1999-2000, debido a los cambios en los aranceles de importación de 2001, que aumentaron su precio relativo con respecto a otros aceites, especialmente el de soja. En tanto, la producción ha crecido a casi el 7% anual en los últimos cinco años, permitiendo a la India ubicarse en niveles muy cercanos a la autosuficiencia.

Las importaciones de aceite de soja han sido crecientes y significativas desde 1998. En 2003 sumaron 993 mil toneladas, con un valor de US\$ 566 millones, representaron el 12% del valor total de las importaciones agropecuarias indias y sólo fueron superadas por las de aceite de palma. Con una participación del 12% en las importaciones mundiales, la India es el segundo importador más importante del mundo, detrás de China.

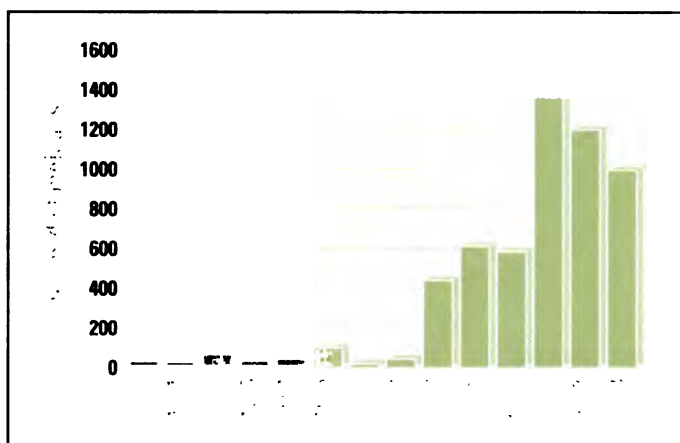
El 84% de la cantidad importada estuvo constituida por aceite crudo (US\$ 472 millones) y el 16% restante por aceite refinado (US\$ 94 millones). La importancia de la India en el mercado mundial difiere según se trate de aceite crudo o refinado. Es el primer importador mundial de aceite refinado (10% de las importaciones mundiales) y el tercero en aceite crudo (12%). La Argentina es el principal proveedor de aceite crudo (75% del valor total importado por la India en 2003), seguido por Brasil (22%) y EE.UU. (1%). En el caso del aceite refinado, la participación es diferente: EE.UU. representa el 40% del valor importado, seguido por la Argentina (38%), Brasil (15 %) y Malasia (5%).

Las importaciones de aceite de girasol, que habían crecido significativamente desde la apertura del mercado, registran una aguda caída a partir del año 2000 por las razones ya expuestas.

En 2003 la India importó 112 mil toneladas por un valor de US\$ 68 millones, muy por debajo del pico de 530 mil toneladas importadas en el año 2000 (US\$ 210 millones). Estas cifras representaron el 3% de las importaciones mundiales y estuvieron constituidas mayoritariamente por aceite crudo (98%). En 1999 la participación de las importaciones de aceite crudo y refinado era totalmente inversa: 14% y 86%, respectivamente. En 2003 la Argentina proveyó el 90% del valor importado de crudo y el 95% de refinado. El resto se repartió marginalmente entre Emiratos Árabes, EE.UU., Brasil y Sudáfrica (crudo), y Francia, Singapur y Eslovaquia (refinado).

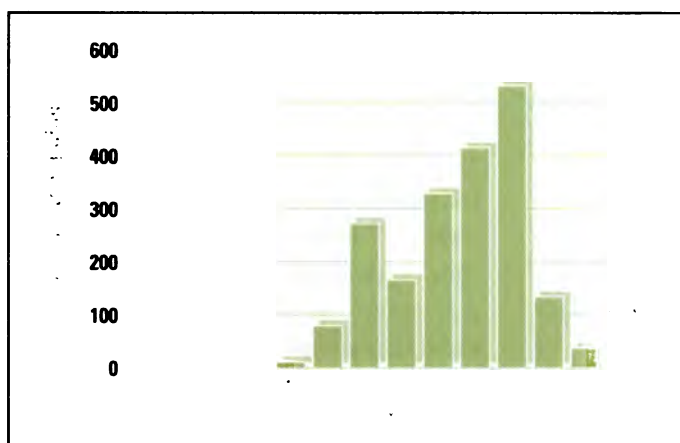
Entre las acciones de política hacia el sector de aceites vegetales se destacan algunos componentes de la Misión Tecnológica para Oleaginosas, como el Plan de Investigación y Desarrollo de Tecnología Post Cosecha, cuyo objetivo principal consiste en desarrollar tecnología de punta para el procesamiento de oleaginosas, maíz y legumbres y popularizar el uso de las nuevas tecnologías para aumentar la disponibilidad de aceites vegetales de calidad. Bajo la

GRÁFICO XXIV - IMPORTACIONES DE ACEITE DE SOJA



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE

GRÁFICO XXV - IMPORTACIONES DE ACEITE DE GIRASOL



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE

TMOP funciona también el Programa de Desarrollo de la Palma Oleaginosa, iniciado en 1991-92, que promueve su cultivo para aumentar la disponibilidad de aceite doméstico. Por su parte, el Directorado de Vanaspati, Aceites Vegetales y Grasas (DVVOF), desarrolla funciones regulatorias (control de calidad, aseguramiento de disponibilidad de aceites comestibles envasados) y de investigación y desarrollo en tecnologías y procesos productivos.

Para el mediano y largo plazo se espera que el consumo per cápita de aceites vegetales mantenga su tendencia creciente en función del crecimiento en los ingresos de la población y del cambio en los patrones de consumo. Hacia 2010, el consumo de aceites comestibles podría ubicarse entre 15 y 20 millones de toneladas, según la tasa de crecimiento económico. En particular, aumentaría la participación de los aceites refinados con marca, especialmente el de soja, por su competitividad en precios²⁸.

28. Proyecciones del Consejo Nacional de Investigación Económica Aplicada y de Rabobank.

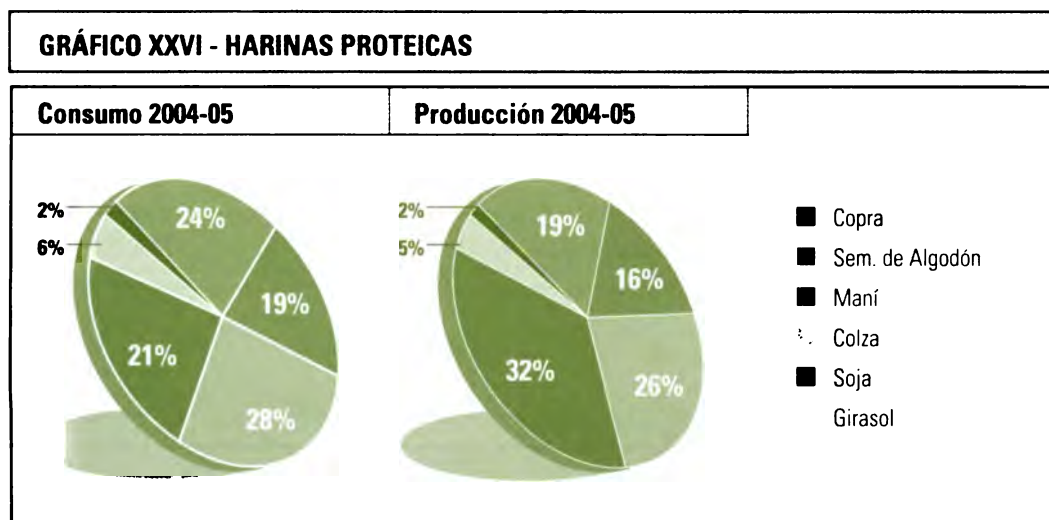
Desde el lado de la oferta, la evolución futura de la producción doméstica de aceites vegetales estará estrechamente ligada a la evolución del área y la producción de oleaginosas, la cual está sujeta a importantes restricciones, al grado en que la industria pueda solucionar sus serias limitantes y a las políticas del Gobierno hacia el complejo, internas y externas. Los avances en la producción de oleaginosas han sido muy lentos y cabría esperar lo mismo en el futuro, dado el complejo juego de variables que han condicionado su evolución. En el caso de la industria, el aumento de la productividad a partir de una mayor eficiencia en la extracción y el procesamiento de los aceites requeriría una profunda y compleja reestructuración del sector, que podría dar lugar a consecuencias social y políticamente indeseables debido a la numerosa cantidad de firmas que lo componen.

De persistir el escenario actual, la brecha entre producción y consumo doméstico de aceites vegetales continuaría ensanchándose, dando lugar a importaciones crecientes en los próximos años. Según proyecciones de Rabobank, la India continuará dependiendo altamente de las importaciones, que se mantendrían en el orden del 40% de los requerimientos internos de consumo. Las mejoras en los rendimientos y el aumento del área con oleaginosas podría, como máximo, asegurar que la producción local satisfaga el 60% de la demanda interna. En el caso del aceite de soja, el USDA proyecta una participación creciente de la India en las importaciones mundiales, ubicándolas en 1,7 millones de toneladas en 2014-12. Estos escenarios proyectados podrían alterarse si el Gobierno reorienta su estrategia hacia la importación creciente de oleaginosas a costa de la de aceites. Si bien existe un persistente lobby por parte del sector privado, que solicita reducir sustancialmente los aranceles aplicados a los granos y flexibilizar las medidas fitosanitarias vigentes, esta posibilidad enfrenta la oposición de las pequeñas empresas de molienda, quienes ven amenazada su existencia por considerar que, con una mayor apertura a la importación de granos y siguiendo la línea de las refinerías, se instalarían grandes plantas en las zonas costera²⁹.

29. Mehta, B.V. Op. Cit.

6.3.3. HARINAS PROTEICAS DE ORIGEN VEGETAL

La producción india de harinas proteicas de origen vegetal sumó 13,8 millones de toneladas en 2004-05. Frente a un consumo doméstico de 10,95 millones de toneladas, esa cantidad permite a la India alcanzar la autosuficiencia y exhibir exportaciones netas positivas.



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

La estructura productiva de las harinas se encuentra bastante diversificada. Con 4,42 millones de toneladas, la harina de soja domina la producción, seguida por las harinas de colza (3,57 millones), de semilla de algodón (2,68 millones), de maní (2,24 millones) y de girasol (638 mil).

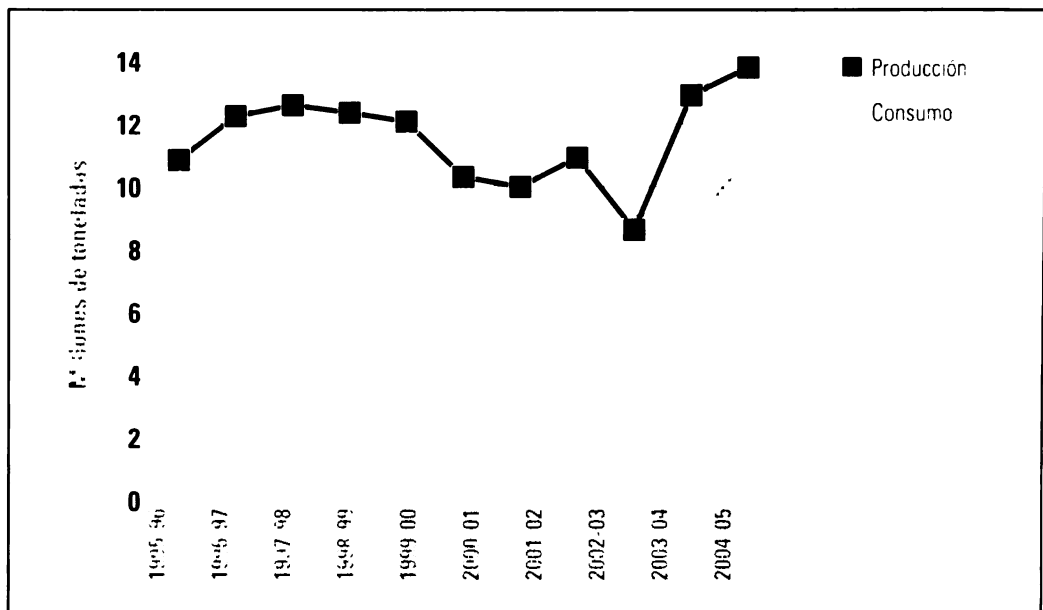
El consumo presenta una estructura diferente, con un dominio de las harinas de colza (3,07 millones de toneladas) y de algodón (2,59 millones), seguido por las harinas de soja (2,30 millones), de maní (2,12 millones) y de girasol (630 mil toneladas).

La India es el segundo productor y consumidor mundial de harinas de algodón y de maní, y el tercero de harina de colza. En el caso de la harina de soja es el sexto productor (3% de la producción 2004-05) y el décimo consumidor mundial (1,5% del consumo 2004-05). En harina de girasol se ubica como quinto productor y cuarto consumidor mundial (6% del total mundial en ambas variables).

La producción total registró una tendencia decreciente y el consumo permaneció prácticamente estancado hasta el ciclo 2002-03. Desde entonces, se observa un repunte pronunciado en ambas variables.

En el caso de la producción se destacan los saltos registrados en las harinas de soja, colza y algodón durante dicho ciclo. En los últimos diez años la producción de harina de soja y de algodón ha venido ganando participación en el total, a costa de las de maní y colza.

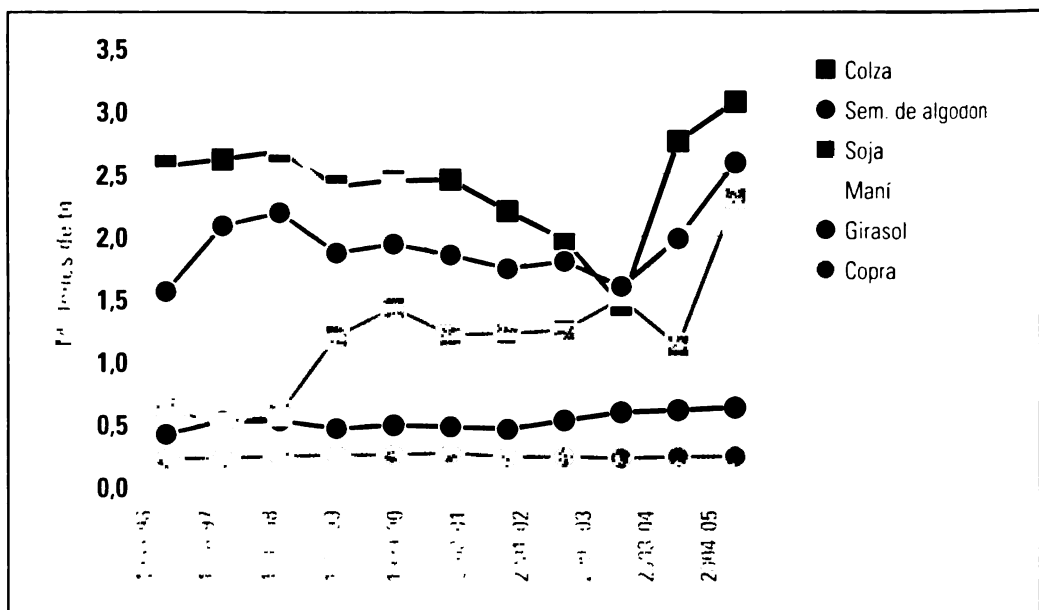
GRÁFICO XXVII - EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO DE HARINAS PROTEICAS DE ORIGEN VEGETAL



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

El consumo también registra un salto importante, desde 2002-03 en las harinas de colza y algodón y desde 2003-04 en la harina de soja. Durante los últimos diez años se registra un cambio significativo en la composición del consumo, en el que la harina de soja pasó de una participación del 6% en 1995-96 al 21% en 2004-05, a expensas de las demás harinas, especialmente la de maní.

GRÁFICO XXVIII - EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE HARINAS PROTEICAS

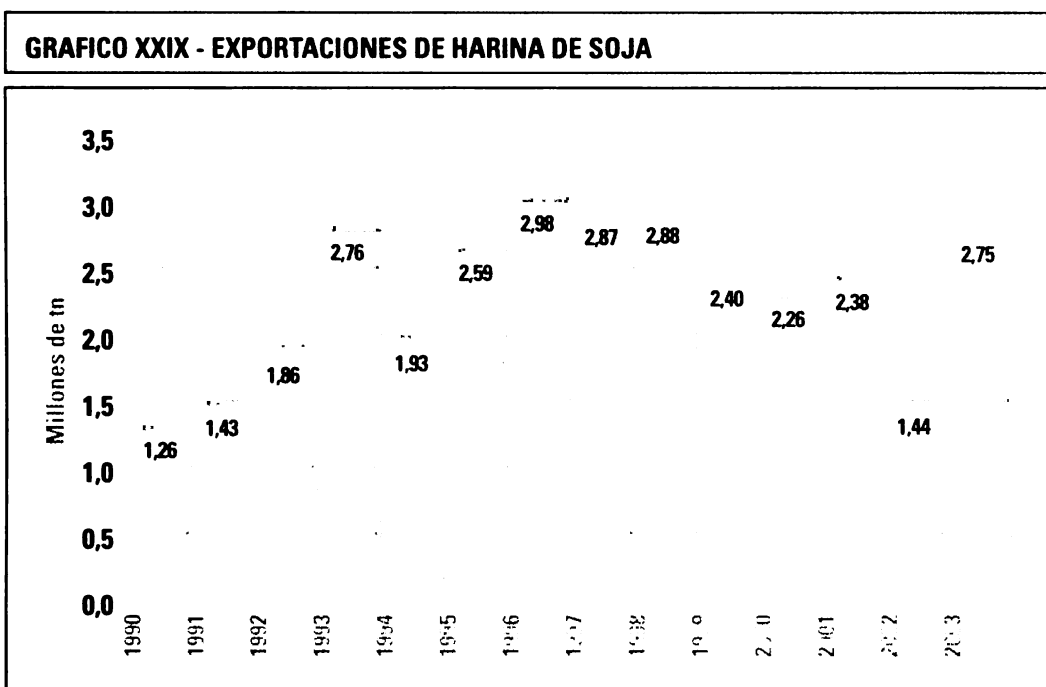


Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

En materia de comercio exterior, la India es un exportador neto de harinas proteicas de origen vegetal. En 2003 las exportaciones³⁰ sumaron 3,24 millones de toneladas, con un valor de US\$ 719 millones. De esa cantidad el 85% correspondió a harina de soja (US\$ 654 millones), el 7% a harina de colza y el 4% a harina de maní. En el caso de la harina de soja, la India se ubicó como cuarto exportador mundial en 2003 (7% de las exportaciones mundiales, en valor). Se trata un exportador competitivo en los mercados del Este Asiático a partir de sus ventajas de localización. Las exportaciones de harina de soja han sido crecientes desde comienzos de la década del 90, y llegaron a alcanzar un récord de casi 3 millones de toneladas en 1996. Desde entonces, los saldos exportables se han reducido, en función de las mayores tasas de crecimiento del consumo (16,7% acumulativo anual para los últimos diez años) con respecto a la producción (3,3%). Las exportaciones de 2004-05 habrían caído un 25% con respecto a 2003-04, ubicándose en 1,97 millones de toneladas³¹.

30. Partidas 2304 a 2306 del Sistema Armonizado.

31. Según estadísticas de la Asociación de Procesadores de Soja de la India (SOPA).



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE.

Las importaciones son poco significativas. En 2003 se ubicaron en apenas 91 mil toneladas (US\$ 10,5 millones), compuestas principalmente por harinas de coco/copra (78% de la cantidad total importada), de almendra de palma (9%) y de lino (1%).

Es de esperar en el mediano y largo plazo que la demanda interna de harina de soja continúe expandiéndose de la mano del crecimiento del sector aviar. De persistir la disparidad existente en las tasas de crecimiento del consumo y la producción doméstica de harina de soja, las exportaciones netas y la participación de la India en el mercado mundial deberían reducirse en los próximos años. Según las Proyecciones Agrícolas hasta 2014 del USDA, la India permanecerá como exportador neto, aunque con una caída importante en sus volúmenes exportados (hasta alcanzar 1,2 millones de toneladas en 2014) y pérdida en su participación mundial. Esta posibilidad se vería atenuada si la India relaja sus políticas de ingreso de poroto de soja, lo cual derivaría en mayores niveles de exportaciones a los proyectados por este organismo.

6.3.4. PRODUCTOS PECUARIOS

El sector pecuario tiene un papel central en el desarrollo de la economía rural de la India, dado que contribuye al incremento de la renta de los pequeños productores y permite diversificar las alternativas de producción. Además, constituye una importante fuente de empleo, fundamentalmente para las mujeres y los trabajadores sin tierras. Aproximadamente 19 millones de personas están empleadas en el sector.

Desde una perspectiva histórica, las diversas actividades pecuarias estuvieron relegadas a un segundo plano. Motivos religiosos, una población mayoritariamente vegetariana y precios poco accesibles de los productos de origen animal, ubicaron al sector en una posición marginal. En las últimas tres décadas esta situación comenzó a revertirse. El impulso del gobierno nacional a través de la implementación de políticas y programas de desarrollo que permitieron la organización de la actividad, la adopción de nuevas tecnologías y el crecimiento del consumo de proteínas animales crearon las condiciones para un crecimiento sostenido.

El PBI pecuario pasó de US\$ 21,3 mil millones en 1993/94 a US\$ 32,3 mil millones en 2002/03, creciendo a una tasa anual acumulada del 9%. Dentro de las actividades que lo componen, la producción de lácteos es la más importante (69% del PBI pecuario en 2002-03), seguida por la producción de carnes (16%).

El organismo público encargado de promover el desarrollo del sector es el Departamento de Ganadería y Lácteos. Sus acciones apuntan a garantizar una infraestructura adecuada para el crecimiento de la actividad pecuaria, desarrollando y promocionando nuevas tecnologías y brindando servicios de salud animal. A pesar de los logros alcanzados existe un amplio abanico de problemas y fallas que impiden el pleno funcionamiento sectorial, tales como prácticas de higiene y calidad inadecuadas a lo largo de toda la cadena cárnica, baja disponibilidad de alimentos para engorde, carencia de logística y contradicciones en las políticas públicas.

POLÍTICAS APLICADAS POR EL DEPARTAMENTO DE GANADERÍA Y LÁCTEOS

Áreas de desarrollo:

- Control de enfermedades animales
- Desarrollo e inversión en el mejoramiento genético de las razas
- Desarrollo de la alimentación animal
- Desarrollo del sector lácteo y de la producción avícola
- Provisión de créditos a los productores para el desarrollo de actividades viables

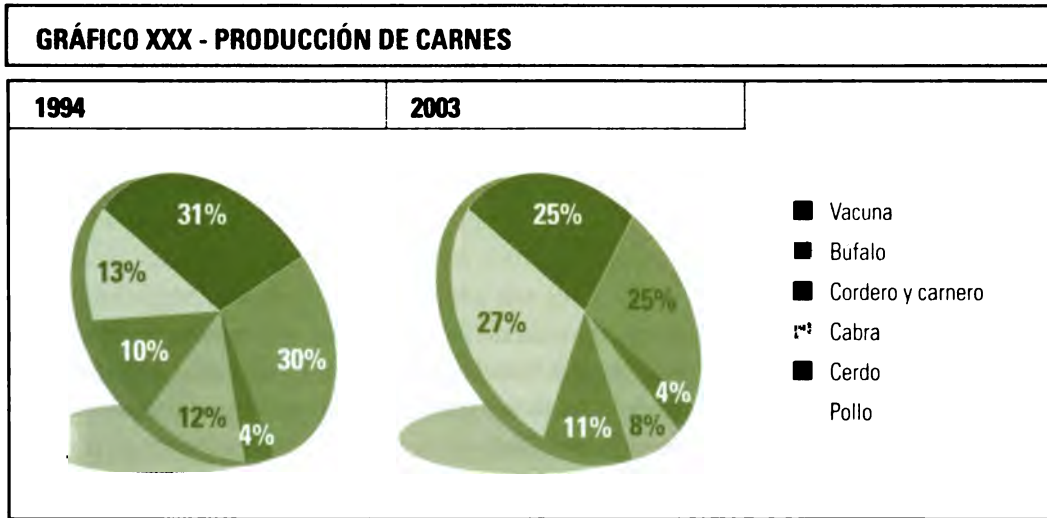
Estrategias:

- Expansión de la infraestructura para la inseminación artificial
 - Incrementar la productividad de las pasturas a través de semillas forrajeras mejoradas
 - Proveer adecuados servicios de salud animal
 - Mejoramiento genético y conservación de las razas indígenas
-

Las actividades pecuarias se limitan a la oferta de productos básicos sin elaboración; esto se encuentra estrechamente vinculado a la pequeña dimensión de la demanda de alimentos elaborados y congelados y a la preferencia de los consumidores por los productos frescos.

Carnes

Existe una amplia variedad de carnes que son producidas en la India. Entre ellas, se destacan las carnes de búfalo, vacuna, aviar y, en menor medida, la carne porcina, ovina y caprina. Según estadísticas oficiales, la producción cárnica total fue de 5,8 millones de toneladas en 2003.



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos del Departamento de Ganadería y Lácteos de la India

En comparación con el año 1994 se registra un crecimiento de la participación de la carne de pollo en desmedro de los vacunos y búfalos. La composición del consumo ha seguido la misma tendencia que la producción, con un incremento notable de la participación de carne de pollo que se convirtió recientemente en la más consumida. Le siguen en importancia las carnes bovinas y en tercer lugar las ovinas/caprinas.

32. Dentro del término bovinos se consideran las especies vacunas y búfalos.

Bovinos

La India es el quinto productor mundial de carnes bovinas³²; posee el primer stock mundial de búfalos y el segundo de ganado vacuno. Sus niveles de producción le permiten alcanzar la autosuficiencia y disponer de excedentes exportables. Según datos oficiales, en 2002/03 el valor bruto de la producción sumó aproximadamente US\$ 488 millones (un 2% del PBI pecuario).

Históricamente, los factores religiosos y las restricciones económicas de la población condicionaron el consumo de carne vacuna. La mayoría de la población en la India profesa la religión hindú; la adoración a las vacas y la prohibición del consumo de estas carnes, forman parte de las creencias y prácticas del hinduismo. Por estas razones su faena está prohibida en todos los estados del país, con excepción de dos. Sin embargo, la faena clandestina es una práctica habitual. En el caso de los búfalos, la faena está permitida sólo para los animales viejos o para las hembras que ya han finalizado su ciclo como productoras de leche.

FACTORES CULTURALES

Para la religión hindú las vacas simbolizan la vida y se conciben como la madre de la humanidad por el nutriente que suministran. Son consideradas como miembros de las familias. La vaca es considerada un animal sagrado y matarla es un acto sacrilego.

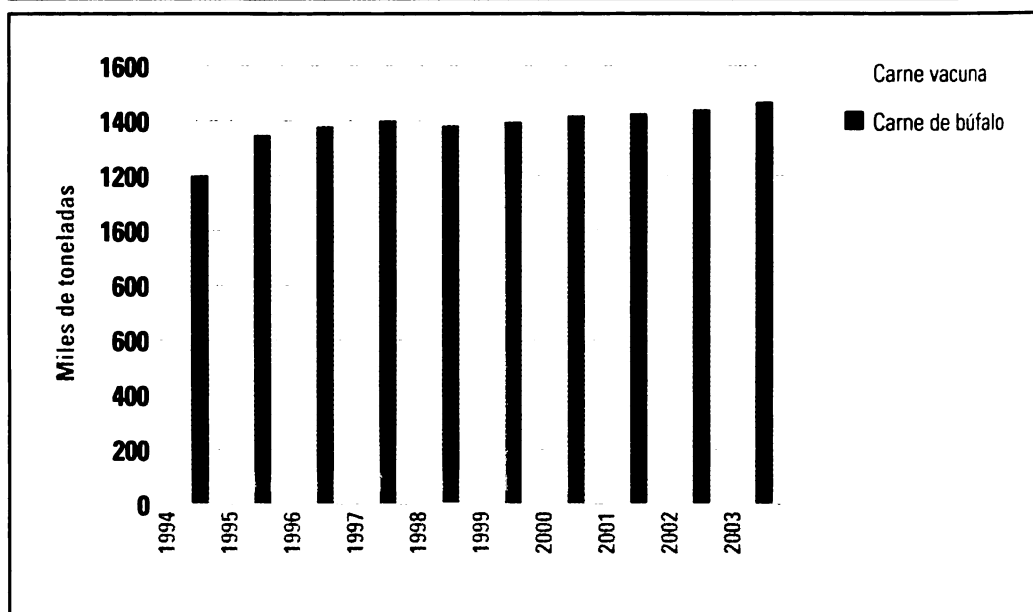
Debido a estas restricciones el consumo de carne bovina es bajo. No obstante, existe una demanda creciente de carne vacuna por parte de los que no profesan el hinduismo y para el abastecimiento de hoteles y restaurantes.

El consumo per cápita de carne bovina se estima en 1,5 kg/año. Este nivel es significativamente menor al de los países occidentales, con culturas y hábitos alimenticios diferentes. Sin embargo, se asemeja a los valores de los países cercanos geográficamente. En los últimos diez años, esta variable manifestó un leve crecimiento, a una tasa anual acumulada del 4%.

Según el censo pecuario provisional del Departamento de Ganadería y Lácteos (2003), las existencias de ganado vacuno y de búfalos se ubicaron en 185 y 97,9 millones de cabezas, respectivamente. En comparación con el censo de 1992 se registra una caída del 9% en la población vacuna y un incremento del 16% en los búfalos. La población de razas vacunas mestizas, de mejores condiciones genéticas, creció un 62% al pasar de 15 millones de cabezas en 1992 a 24 millones en 2003. Durante el mismo periodo, las razas indígenas tuvieron una variación negativa del 15%.

Entre 1994 y 2003 la producción creció a una tasa anual acumulada de 2%. Según estimaciones de FAOSTAT, en 2004 se faenaron un total de 25,1 millones de cabezas, entre búfalos y vacunos, lo que provocó una producción de 2,9 millones de toneladas de carne. Del total producido, el grueso se destina al mercado interno, aunque en los últimos años la carne de búfalo comenzó a posicionarse en el mercado mundial.

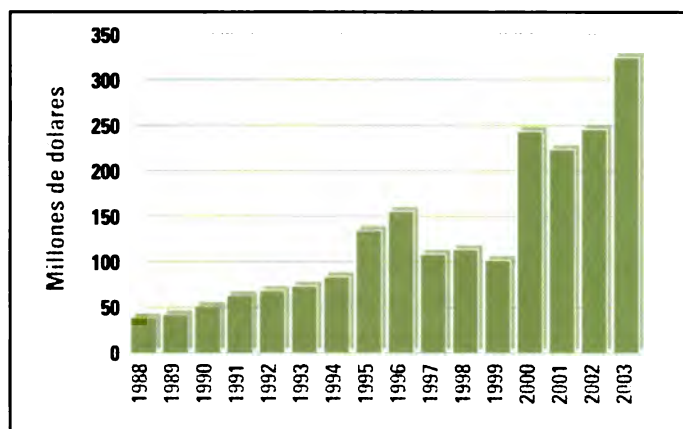
GRÁFICO XXXI - BOVINOS: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE VACAS Y BÚFALOS



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos del Departamento de Ganadería y Lácteos de la India.

En los últimos años, impulsada por el crecimiento de las exportaciones, ha surgido una nueva estructura productiva y frigorífica orientada exclusivamente al mercado externo. Según cifras oficiales existen 12 plantas procesadoras que integran las actividades de faena, desposte y fraccionamiento de las carnes, con una capacidad industrial de un millón de toneladas por año, cumpliendo con los parámetros de calidad y sanidad exigidos por los mercados internacionales. El mercado interno, en cambio, no tiene el mismo estándar de calidad sanitaria y adolece de una gran precariedad técnica. Otro factor destacable desde la oferta son las recientes inversiones en sistemas productivos intensivos como los *feedlots*.

**GRÁFICO XXXII - CARNE BOVINA CONGELADA
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES**



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE

Las políticas públicas hacia el sector bovino incluyen la aplicación de diversas acciones, a nivel central y estadual, enfocadas en las siguientes áreas:

- **Control de enfermedades animales:** En el marco del Décimo Plan (2002-2007) el gobierno esta trabajando, a partir de las disposiciones de la OIE, en la creación de tres zonas libres de aftosa con vacunación en cinco estados donde se concentran las industrias orientadas al mercado externo. La pequeña escala de los productores rurales y la fuerte presencia de actividades pecuarias informales obstaculizan los avances en la propagación y control de enfermedades.
- **Disponibilidad de forrajes y pasturas:** La disponibilidad de alimento actual sólo puede cubrir el 46,7% de la demanda animal. Con el objeto de suplir estas carencias el Gobierno diseñó e implementó dos instrumentos de acción: el Organismo Central de Desarrollo de Forraje y el Programa de Asistencia a nivel estatal para el desarrollo de alimento animal y forrajes.
- **Genética:** con el objeto de incrementar la productividad animal el Departamento de Ganadería y Lácteos implementó acciones específicas, tales como la creación de organismos, la promoción de prácticas de inseminación artificial, y la puesta en marcha de diversos programas de extensión e investigación.
- **Sectores de faena y frigoríficos:** El gobierno central instauró diversos programas con el objeto de modernizar estos establecimientos. Sin embargo, los éxitos de estos proyectos se encuentran limitados por el desinterés de los gobiernos estatales³³, la percepción negativa del consumo de carnes y las protestas de los organismos defensores de los derechos animales.

33. Rabobank - MOFPI Op. Cit.

En materia de comercio exterior, es importante destacar que el gobierno central de la India mantiene prohibiciones a las importaciones de carne vacuna y productos que contengan carne vacuna, desde mediados del año 2000 (Notificación N° 29), amparándose para ello en la Ley de Aduanas de 1962. Estas restricciones se fundamentan en motivos religiosos.

La participación de la India en el comercio mundial de carnes tuvo un incremento notable a partir del año 2000. Actualmente, se encuentra entre los cinco primeros puestos del ranking de exportadores, precedido por Australia, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Brasil. El perfil productivo de estos países difiere sustancialmente del registrado en la India, que muestra una marcada desorganización a lo largo de toda la cadena cárnica. Sin embargo, la amplia variedad de nichos de mercados, con demandas diferentes respecto a las condiciones de calidad y status sanitario, permitieron posicionar a las carnes indias en el contexto mundial.

34. Carcass Weight Equivalent

Las exportaciones indias de carne bovina, especialmente búfalos, alcanzaron en el año 2003 un total de US\$ 330 millones, correspondientes mayoritariamente a carne fresca y, en menor medida, a carne congelada. Los principales destinos (en valor) fueron: Malasia (24%), Filipinas (14%), Jordania (11%), Angola (8%) y Emiratos Árabes (7%). Según estimaciones del USDA las ventas externas en 2004 fueron de 540 mil toneladas CWE¹¹ y las proyecciones para 2005 se ubican en 625 mil toneladas CWE. En el período 1994/03 las colocaciones externas de carne bovina congelada crecieron a una tasa anual del 14% (28% anual para el último quinquenio).

El bajo nivel de desarrollo de la industria procesadora de carnes y el reducido consumo doméstico de este tipo de productos se evidencia en los ínfimos registros de comercio exterior. La exportación de preparaciones alimenticias sobre la base de carne bovina en 2003 se ubicó en apenas 226 tn (US\$ 280 mil) y las importaciones fueron nulas.

Se espera que el crecimiento de la población, urbanización y mejoras en los ingresos en las economías emergentes produzcan en el corto y mediano plazo un masivo incremento de la demanda mundial de proteínas de origen animal. En este contexto, la India tiene potencial para la colocación creciente de carne de búfalo. La cercanía a los nuevos demandantes de Asia es una ventaja adicional para los exportadores de este país.

Considerando las restricciones religiosas, mencionadas anteriormente, no se espera un cambio sustancial en el comportamiento del consumo interno. En el corto y mediano plazo esta variable mantendrá un crecimiento lento, destacándose un incremento de los nichos demandantes de productos de mayor calidad. Tampoco se espera una pronta abolición de las barreras de ingreso a las carnes bovinas.

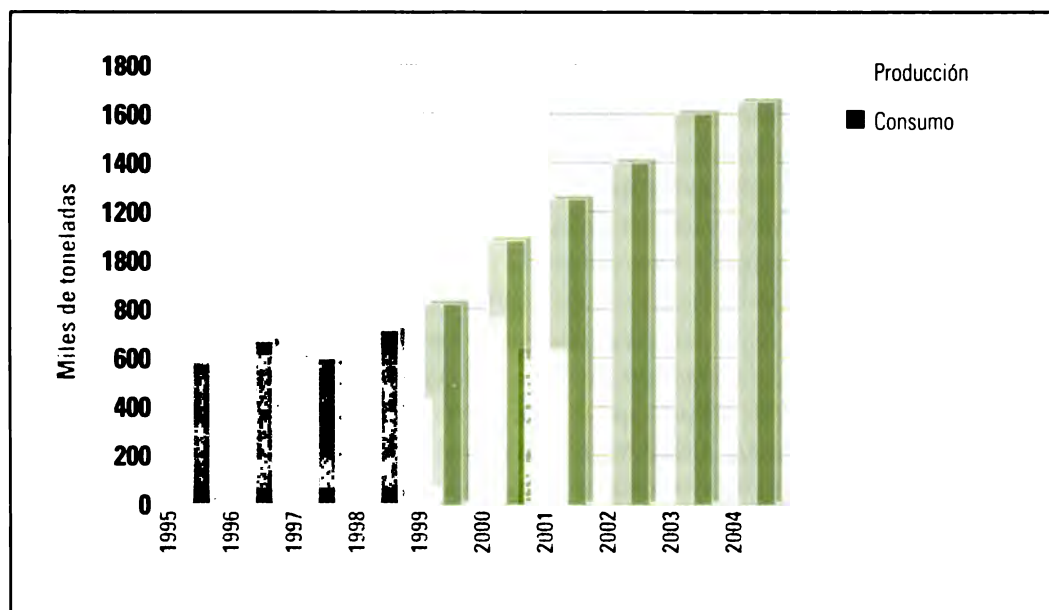
Pollos

La producción y el consumo de carne de pollo en la India alcanzaron 1,6 millones de toneladas en el año 2004. Estas cifras lo posicionan como el sexto productor y séptimo consumidor mundial de carne de pollo (3% del total mundial).

Al igual que otras actividades del sector pecuario, la producción aviar se mantuvo estancada hasta la década del setenta; a partir de entonces ha tenido un comportamiento muy dinámico. Entre 1995 y 2004 la producción y el consumo crecieron a tasas acumuladas del 11% anual. Según el USDA, la producción del año 2005 alcanzaría un nuevo récord de 1,9 millones de toneladas.

Paralelamente, las existencias tuvieron una variación positiva del 41%, entre el período censal 1997-2003, superando actualmente las 489 millones de cabezas.

GRÁFICO XXXIII - CARNE AVIAR: PRODUCCIÓN



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA

La rápida expansión de la oferta se explica por el alto grado de integración vertical desarrollado por la cadena aviar. Las grandes firmas establecen relaciones contractuales con los productores y se encargan del abastecimiento de alimentos, el mejoramiento genético de las razas, la provisión de servicios veterinarios y la comercialización³⁵. Entre las principales ventajas se destacan el uso de tecnología moderna, la producción a gran escala, el cumplimiento de normas de calidad y la reducción de los costos—factor fundamental para colocar los productos en el mercado a precios accesibles. A pesar del rápido avance de la integración vertical, el sector informal aún es importante en algunos estados de la India, principalmente en aquellos donde el consumo es bajo.

35. Landes, M.; Persaud, S. y Dyck, J. "India's Poultry Sector: Development and Prospects". ERS - USDA. Enero de 2004.

A mediados de la década del noventa se inició un proceso de concentración de las grandes firmas en las regiones del sur y del oeste, donde la demanda de carne de pollo registró una tendencia creciente y las condiciones climáticas favorecen la producción. En el norte, particularmente en los estados de Delhi—Haryana y Punjab—, se espera que el rápido incremento del consumo provoque un mayor grado de integración en la cadena, mientras que en la región del Este aún prevalecen los circuitos informales y el proceso de modernización será más lento.

Entre las tendencias recientes se registraron importantes avances en materia de alimentación, que permitieron mejorar los índices de conversión y reducir significativamente la participación de los alimentos en los costos de producción, que actualmente se ubican entre un 55-65% de los costos totales. Los elementos fundamentales en las raciones balanceadas son: el maíz, como fuente de energía, y la harina de soja, como fuente de proteínas. Sin embargo, debido a la baja disponibilidad y a los precios altos de estos cultivos, en algunas regiones es común la utilización de algunos sustitutos como arroz molido, mijo, trigo, harinas de girasol y pescado, entre otros.

Desde el lado de la demanda, el proceso de urbanización y el incremento de los ingresos per cápita provocaron un crecimiento sostenido del consumo de carne de pollo, principalmente en los estados del sur y oeste de la India, donde hay una importante población urbana de

clase media. En el pasado la carne aviar era considerada un alimento de lujo, y su consumo estaba restringido a las clases pudientes o a ocasiones festivas; este estatus se revirtió en los últimos años con la reducción de los costos y la colocación de las carnes a un precio más bajo.

En tanto, el consumo per cápita en 2004 fue de 1,7 kg. Este valor es muy inferior a los países cercanos como China e Indonesia; y a los referentes occidentales como Estados Unidos y la Unión Europea. La potencialidad del sector se refleja en la tendencia de esta variable, que en los últimos diez años tuvo una tasa de crecimiento del 10% anual, ganando participación en la dieta de la población india.

36. Op. Cit.

Un estudio del USDA³⁶ resalta que el comercio aviar es esencialmente de animales vivos. La demanda de pollos frescos o congelados está restringida a los restaurantes u hoteles y a grandes mercados. Esta es una de las principales limitantes a las importaciones de carne de pollo, y reduce significativamente los nichos de mercado potenciales.

Las preferencias de los consumidores hacia los animales vivos o faenados en el momento de la compra explican el bajo grado de desarrollo de las cadenas de frío y los reducidos niveles de procesamiento, que apenas alcanzan el 6% de la producción total. Además, constituyen un obstáculo para el traslado desde las regiones con altos volúmenes de producción hacia lugares deficitarios, debido a la precariedad de los transportes, la pérdida de peso de los animales y las altas tasas de mortalidad.

En la mayoría de los municipios está permitida la faena de animales pequeños en los centros de venta de las ciudades. Esto se acompaña de técnicas precarias y poco higiénicas en el desplume y corte, sangrados imperfectos, carencia de agua potable para el lavado de los animales, lo que genera una reducción en la calidad y seguridad alimentaria del producto final³⁷.

37. Rabobank
- MOFPI, Op. Cit.

Con respecto a las acciones públicas, existe una Organización Central para el Desarrollo Aviar. Sus principales líneas de acción abarcan el mejoramiento genético, el análisis en laboratorio de los alimentos y el entrenamiento de los productores y otros actores vinculados a la cadena. También se promueve la implementación de otras actividades alternativas, como la producción de pavos y patos.

La participación de la India en el comercio mundial de carne de pollos es insignificante y se ha mantenido estable durante los últimos años. Las perspectivas para las importaciones son reducidas debido a: 1) restricciones sanitarias: actualmente está prohibida la entrada de productos frescos, procesados o congelados provenientes de países que no sean libres de Influenza Aviar; 2) restricciones arancelarias: los aranceles aplicados a los cortes y desperdicios aviares frescos o congelados son del 100%, mientras que para el pollo entero se sitúan en el 30%.

Se espera que en el mediano-largo plazo, la demanda interna continúe creciendo, impulsada por las mejoras en los ingresos per cápita y el cambio en los patrones de consumo. La venta minorista de animales vivos continuaría siendo predominante de acuerdo a la costumbre; no obstante, el mercado para productos frescos o congelados debería desarrollarse en función de las exigencias crecientes de los consumidores, en términos de calidad e higiene. Por su parte, el incremento en los volúmenes producidos podría verse afectado por la disponibilidad de alimento animal, principalmente maíz y harina de soja.

Sector lácteo

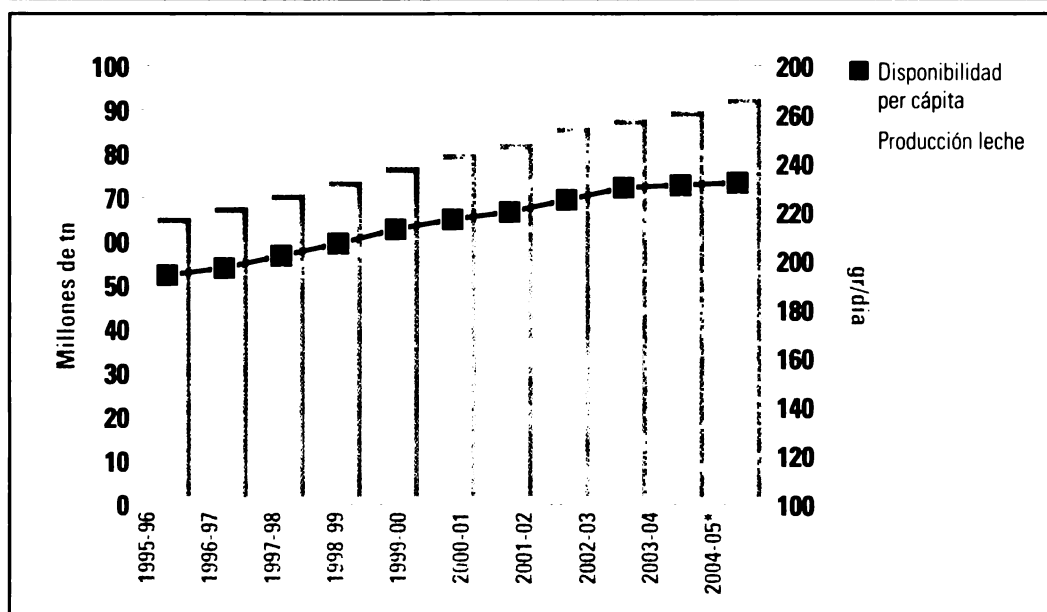
El gobierno de la India, ante la necesidad de abastecer la creciente demanda de leche, ha tomado, desde hace casi cuatro décadas, una fuerte iniciativa para transformar la precaria estructura del sector lácteo en un sistema de producción moderno, organizado y eficiente.

En 1965 se creó el Consejo Nacional de Desarrollo Lácteo (NDDDB), la primera institución pública orientada al diseño de políticas de desarrollo masivo del sector. Desde este organismo surgió, en 1970-71, el programa conocido popularmente como Operation Flood, financiado con aporte inicial de la ex Comunidad Económica Europea a través del proyecto Alimentos Hacia el Mundo, préstamos del Banco Mundial y recursos propios. El impacto en la producción lechera fue tan favorable que al poco tiempo el plan se autofinanciaba.

A partir de la implementación del programa Operation Flood, que se mantuvo operativo hasta 1996/97, se generó la infraestructura necesaria para la actividad extractiva, el procesamiento y la comercialización de leche y otros productos lácteos mediante la organización de cooperativas. El correcto funcionamiento a lo largo de toda la cadena permitió abastecer la creciente demanda de las diferentes aglomeraciones urbanas. Al mismo tiempo, la estructura cooperativa les aseguraba a los productores un acceso regular al mercado, con mejores precios y mayor volumen de entregas.

Entre 1970 y 2004 la producción de leche se cuadruplicó, pasando de un volumen total de 23 millones de toneladas a 88 millones en 2004. El aumento explosivo que se dio durante este período fue conocido como la Revolución Blanca.

GRÁFICO XXXIV - LECHE: PRODUCCIÓN Y DISPONIBILIDAD DE LECHE



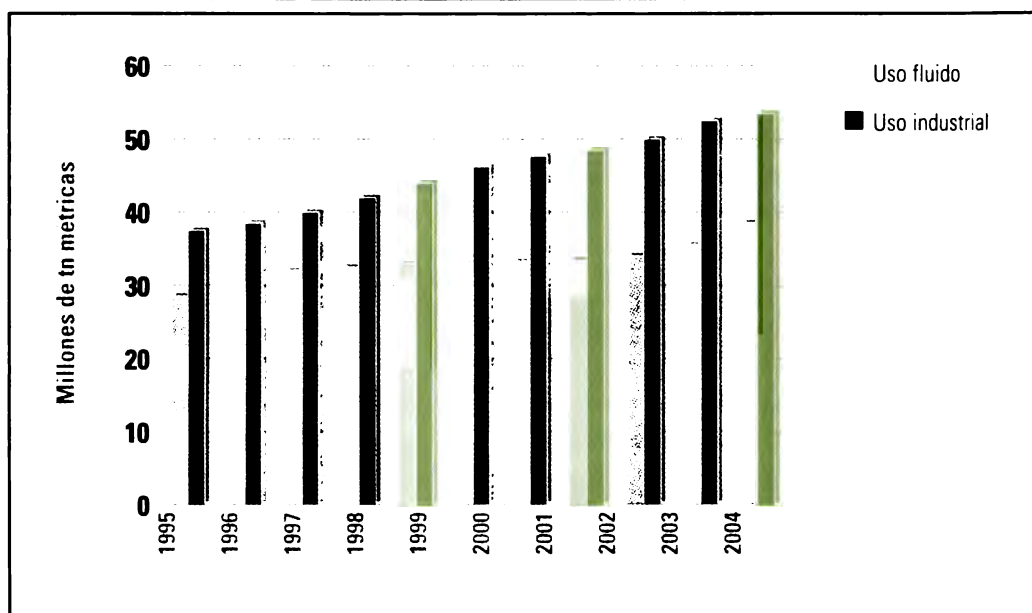
Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos del Departamento de Ganadería y Lácteos de la India
 * Proyectado.

En la última década, el sector continuó exhibiendo un notable dinamismo, con significativos aumentos tanto en la producción como en la disponibilidad de leche per cápita. Para 2004/05 los datos oficiales proyectan una producción de 91 millones de toneladas. A pesar de estos incrementos, la proyección de la disponibilidad de leche per cápita es de 232 gr/día, manteniéndose por debajo de la media mundial (285 gr/día).

El crecimiento fue tanto cuantitativo como cualitativo. Las existencias bovinas se incrementaron y las razas lecheras fueron mejoradas genéticamente. De acuerdo con el censo oficial de 1997, las existencias totales de ganado lechero sumaron 111 millones de cabezas, con una variación positiva en relación al año 1972 del orden del 36%, registrándose un incremento de 64% en búfalas y de 21% en vacas lecheras.

El incremento del ingreso per cápita durante los últimos años fue un factor fundamental para el desarrollo del sector lácteo, pues ha dado lugar a un cambio en el estilo de vida y en los hábitos de consumo de la población, principalmente en las áreas urbanas. La leche y sus subproductos son hoy un componente importante en la dieta alimentaria de la población india.

GRÁFICO XXXV - LECHE FLUÍDA: COMPOSICIÓN DEL CONSUMO



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de USDA.

El consumo per cápita de leche fluida y manteca se ubica en niveles similares a los registrados en países de Occidente, estando muy por encima de los otros países del este asiático. En el último quinquenio mantuvo una tendencia creciente, del 1,4% anual en leche fluida y 3,8% en manteca. El consumo per cápita de leche en polvo en el último quinquenio tuvo una tasa de crecimiento anual de 5,6%, pero está aún por debajo del nivel de los países de occidente.

38.Rabobank
- MOFPI, Op. Cit.

De acuerdo a un estudio publicado por el MOFPI³⁸, del total de leche producida en la India, el 46% es consumida como leche fluida, el 50% se utiliza para la fabricación de productos étnicos, como el shrikhand, paneer , khoa, lassi, gulabjamun, mishti doi y cuajada y el 4% restante es

procesada para la obtención de productos occidentales, como el helado y quesos, que resultan una novedad en el mercado. En los últimos años el uso industrial de leche fluida ha evolucionado favorablemente. En 2002 la capacidad de procesamiento de las entidades privadas fue de 32,4 millones de litros por día, mientras que la de las cooperativas fue de 28,4 millones de litros por día³⁹.

Paralelamente al sector industrial formal, conformado por usinas lácteas privadas, públicas y cooperativas, existe un sector informal de mayor envergadura, que se encuentra al margen de las normas impositivas y de los parámetros de calidad. Según datos del estudio mencionado anteriormente de los volúmenes producidos de leche, sólo el 15 % es comercializado a través de canales registrados. El 85 % restante lo hace mediante circuitos alternativos: del granjero pasa al lechero, luego a las plantas procesadoras domésticas y finalmente a los locales de venta informales (halwaiis) o restaurantes. La elaboración y comercialización de productos étnicos está en manos del sector informal, lo cual resulta una de las debilidades de la estructura productiva, dado que posee bajos niveles de productividad, pequeña escala de producción y escaso valor agregado.

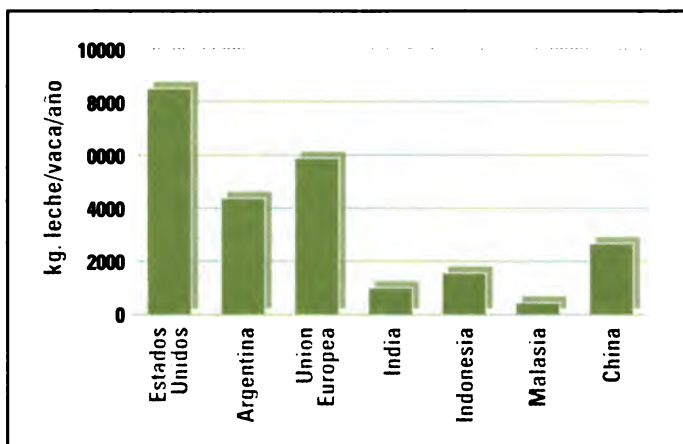
Las políticas gubernamentales tuvieron como objetivo inicial el impulso al establecimiento de industrias procesadoras de carácter cooperativo, uniendo a los productores lecheros con los consumidores urbanos. Con el objeto de proteger estas plantas, la “Ordenanza para la producción de leche y productos lácteos” (MMPO), en una primera etapa, reguló la producción, procesamiento y distribución de la leche y productos lácteos a través de un sistema de licencias, restringiendo el ingreso de nuevos inversores. En 2002 se desreguló este sistema, otorgando las mismas oportunidades tanto a industrias domésticas como internacionales. Esto impulsó el interés de las principales multinacionales lácteas, como Nestlé, Unilever, Danone y Nutricia, por establecer operaciones en la India.

El despegue de la lechería en la India le permitió posicionarse entre los principales productores mundiales de leche. Sin embargo la estructura del sector indio, donde un 80% de los establecimientos cuentan entre 2 y 8 animales, no es comparable con la de un país de tradición lechera. Mientras que la producción anual de leche por vaca en Estados Unidos es superior a los 8500 kg, en la India apenas supera los 1000 kg.

Con el objeto de mitigar las debilidades estructurales, el NDDB continúa trabajando en el desarrollo del sector lácteo en el marco del Post Operation Flood y Consolidación del Movimiento Cooperativo. La nutrición animal, la sanidad, el gerenciamiento y la comercialización son el foco de las principales líneas de acción.

39. Departamento de Ganadería y Lácteos. Ministerio de Agricultura.

GRÁFICO XXXVI - PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LAS EXPLOTACIONES TAMBERAS (kg leche/vaca/año) Países seleccionados



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de FAPRI.

En cuanto al comercio externo, las exportaciones e importaciones de productos lácteos representan cantidades y valores marginales en el comercio mundial. Las compras externas en 2003 sumaron apenas 16 mil toneladas, con un valor de 27,7 millones de dólares. Estuvieron compuestas por leche en polvo (57%), manteca (28%), lactosuero (11%) y otros. Las exportaciones tuvieron la misma estructura que las compras, aunque fueron aún menores tanto en volumen como valor. Las importaciones de leche en polvo se ubicaron en 17,2 millones de dólares. Los principales proveedores fueron Uruguay, Australia y Argentina, con una participación, en valor, del 26%, 12% y 10% respectivamente. Por su parte, las exportaciones sumaron un total de 12,9 millones de dólares. Si bien los montos no son todavía significativos, durante los últimos años las ventas y las compras externas de leche en polvo presentaron un notable crecimiento.

Una limitante importante para el comercio externo es que la India protege su producción interna a través de barreras arancelarias. Desde junio de 2000 tiene vigencia un sistema arancelario para las compras externas de leche en polvo desnatada, que establece una cuota de 10.000 toneladas con aranceles del 15% intracuota y del 60% extracuota.

Se espera que en el mediano-largo plazo los aumentos en los niveles de ingresos per cápita y de la población urbana generen un crecimiento sostenido del consumo interno de leche y de un amplio abanico de productos lácteos, con mayor elaboración y calidad. Con respecto a la oferta, la producción interna de leche tiene un importante potencial de crecimiento y es esperable que mantenga una evolución favorable en el tiempo. El abastecimiento de productos elaborados, tales como leche en polvo, yogurt, helados y quesos, dependerá del desarrollo de la capacidad industrial y de la estrategia de producción de las empresas multinacionales que se instalen en el mercado indio.

Las posibilidades de desarrollo del sector lácteo y la continuidad de las barreras arancelarias son las principales limitantes a las importaciones, que actualmente son reducidas. Respecto a las exportaciones, la India posee ventajas competitivas, basadas en sus precios y en su proximidad con algunos de los principales países con demanda creciente. Las ventas externas de productos étnicos hacia estas naciones constituyen un atractivo nicho de mercado.

Así, se puede inferir que entre los principales desafíos que enfrenta el desarrollo del sector industrial lácteo de la India y su inserción en el mercado mundial, se destacan⁴⁰: establecer normas de calidad y buenas prácticas de manejo, desarrollo de una infraestructura logística para mantener las cualidades de la leche cruda a lo largo de la cadena; innovaciones en envases y packaging y desarrollo de tecnologías de proceso.

40. Rabobank
- MOFPI, Op. Cit.

6.3.5. SECTOR FRUTIHORTÍCOLA

La India es el segundo productor mundial de frutas y hortalizas y el primero de legumbres. De acuerdo a estadísticas de FAO, en 2004 la India produjo 47 millones de tn de frutas, 83 millones de tn de hortalizas, 33 millones de tn de raíces y tubérculos y 14,6 millones de tn de legumbres. En décadas recientes la producción frutihortícola ha manifestado un crecimiento constante. Favorecida por la acción del gobierno a través de planes y programas específicos

para el sector, se han obtenido incrementos significativos en el volumen de producción y ganancias en productividad.

Si bien el potencial de la India en la producción frutihortícola es elevado, el desarrollo del sector está restringido por una amplia serie de limitantes. El gobierno ha fijado algunos lineamientos y estrategias para su solución en el Décimo Plan para la Agricultura.

RESTRICCIONES PARA EL DESARROLLO DE LAS PRODUCCIONES FRUTIHORTÍCOLAS EN LA INDIA

Generales:

- Calidad pobre de semillas y materiales de plantación.
- Preponderancia de huertos y arboledas antiguas y seniles, con prácticas débiles de gestión.
- Tamaño medio de las explotaciones pequeño y no económico.
- Alto nivel de caducidad de la producción, dando lugar a elevados niveles de pérdidas.
- Ausencia de facilidades de infraestructura modernas y eficientes; soporte tecnológico y prácticas de gestión post cosecha débiles.
- Estructuras de comercialización subdesarrolladas.
- Ausencia de estándares adecuados para la producción de calidad.
- Sistemas de investigación y extensión inadecuados para resolver problemas específicos de los cultivos frutihortícolas.
- Inestabilidad en el apoyo crediticio y en las estructuras impositivas para diversos commodities.
- Inestabilidad de precios.
- Gestión de riesgos insuficiente.

Específicas:

- **Frutas:** Largos períodos de gestación, alta incidencia de plagas y enfermedades, ausencia de tecnologías específicas, prácticas pobres de gestión de cultivos y técnicas débiles de salud de los suelos.
- **Hortalizas:** Alto costo de producción debido a tecnologías intensivas en trabajo, altos costos de semillas híbridas, sistemas productivos riesgosos, desbalance considerable en la oferta y demanda durante el año y entre las regiones del país, ausencia de tecnologías de producción para áreas lluviosas y semiáridas.

Fuente: Décimo Plan Quinquenal para la Agricultura 2002-2007

La política hacia el sector se ha dirigido a aumentar la producción y la productividad en diversas especies. En este marco se destaca el Consejo Nacional Frutihortícola (NHB), que cuenta, entre otros programas, con un plan de subsidios a la inversión en capital para la construcción, expansión y/o modernización de almacenamiento y almacenamiento en frío para la

producción hortofrutícola, una misión tecnológica para el desarrollo de la horticultura en la región Noreste y un plan de desarrollo de recursos humanos en la actividad frutihortícola. Recientemente, el Gobierno anunció el lanzamiento de la Misión Frutihortícola Nacional, la que se focalizará en áreas de investigación frutihortícola, desarrollo, gestión poscosecha, procesamiento y comercialización.

En el caso específico de las legumbres, se destaca la acción del Directorado de Desarrollo de Legumbres, que funciona bajo la órbita del Ministerio de Agricultura y en el marco de la TMOP. Este organismo es responsable por la implementación y monitoreo del Proyecto Nacional de Desarrollo de Legumbres (NPDP), que tiene como objetivo central incrementar la producción y productividad de las legumbres para alcanzar la autosuficiencia. Los instrumentos del programa incluyen, entre otros, asistencia financiera para la producción y distribución de semillas certificadas.

Entre los 24 cultivos para los cuales el gobierno fija precios mínimos de soporte se encuentran algunas legumbres, específicamente: lentejas, frijol mungo (*vigna radiata*), guandú (*cajanus cajan*) y viganungo. Las producciones frutihortícolas no están cubiertas por el sistema de PMS, pero sí por el Programa de Intervención de Mercado (MIS), que es implementado por el Gobierno frente a solicitudes específicas de los Gobiernos Estatales. Se basa en intervenciones en el mercado para proteger a los productores durante el período pico de ingreso de cosechas extraordinarias. Este esquema ha sido ampliamente utilizado en varias producciones, entre ellas: manzanas, naranjas, uva, ajo, cebollas y papas.

El nivel de procesamiento de la producción primaria india es extraordinariamente bajo. Según el Ministerio de Industrias Procesadoras de Alimentos, apenas alcanza el 2% en frutas y hortalizas. Esto tiene que ver tanto con las preferencias de los indios por el consumo en fresco, como por las falencias en los procesos poscosecha, incluyendo importantes déficits de almacenamiento y conservación en frío.

Frutas

La India es el segundo productor mundial de frutas frescas. Concentra el 8% del área mundial plantada y el 9% de la producción mundial. Según las estadísticas de FAO, en 2004 las frutas frescas (sin tener en cuenta las sandías⁴¹) ocuparon en la India 3,46 millones de hectáreas, con una producción de 46,97 millones de toneladas.

Agregando la producción por grupos, se observa el predominio de las frutas tropicales. Las mismas representan el 79% del área con frutas y el 68% de la producción. Se trata mayoritariamente de bananas y mangos, frutas en las que la India lidera la producción del planeta (genera el 24^o de la producción mundial de bananas y el 41% de la de mangos).

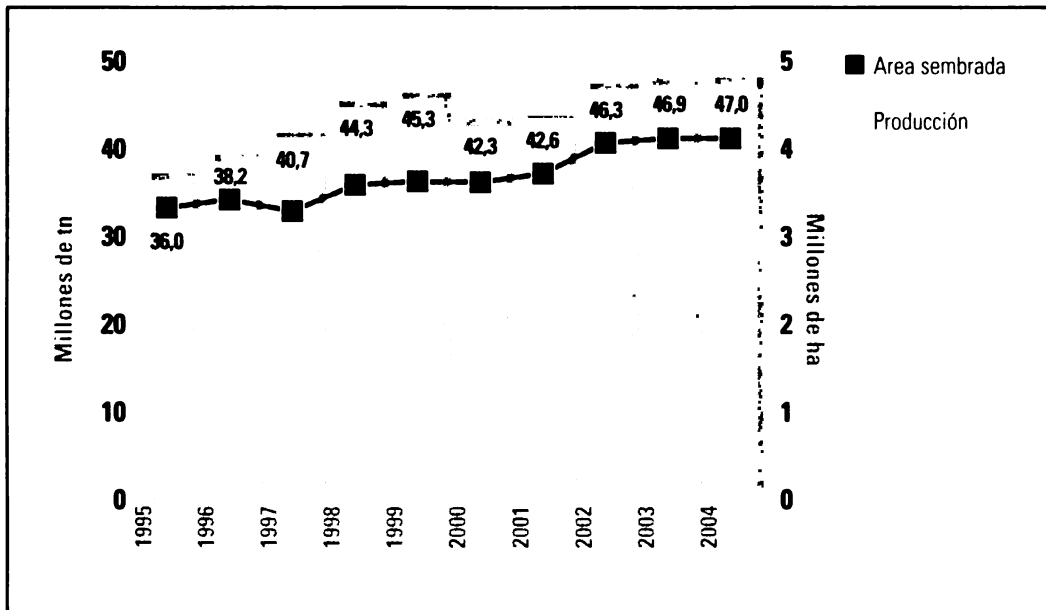
41. Con sandías incluidas, el área sembrada sería de 3,48 millones de ha y la producción de 47,22 millones de tn.

CUADRO V - ÁREA Y PRODUCCIÓN DE FRUTAS FRESCAS EN INDIA

2004	Área sembrada (ha)	%	Producción (tn)	%
Bananas	680.000	20%	16.820.000	36%
Mangos	1.600.000	46%	10.800.000	23%
Naranjas	134.000	4%	3.070.000	7%
Otras Frutas Tropicales	310.000	9%	2.900.000	6%
Manzanas	250.000	7%	1.470.000	3%
Limonos y limas	116.000	3%	1.420.000	3%
Ananá/Piña	90.000	3%	1.300.000	3%
Uvas	60.000	2%	1.200.000	3%
Papaya	80.000	2%	700.000	1%
Peras	23.000	1%	200.000	0,4%
Duraznos	18.500	1%	150.000	0,3%
Pomelos	6.500	0,2%	142.000	0,3%
Ciruela	14.000	0,4%	80.000	0,2%
Higo	2.600	0,1%	10.500	0,02%
Damasco	2.400	0,1%	10.000	0,02%
Cereza	1.700	0,05%	8.000	0,02%
Otros	78.475	2%	6.690.800	14%
Total	3.467.175	100%	46.971.300	100%

Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de FAOSTAT.

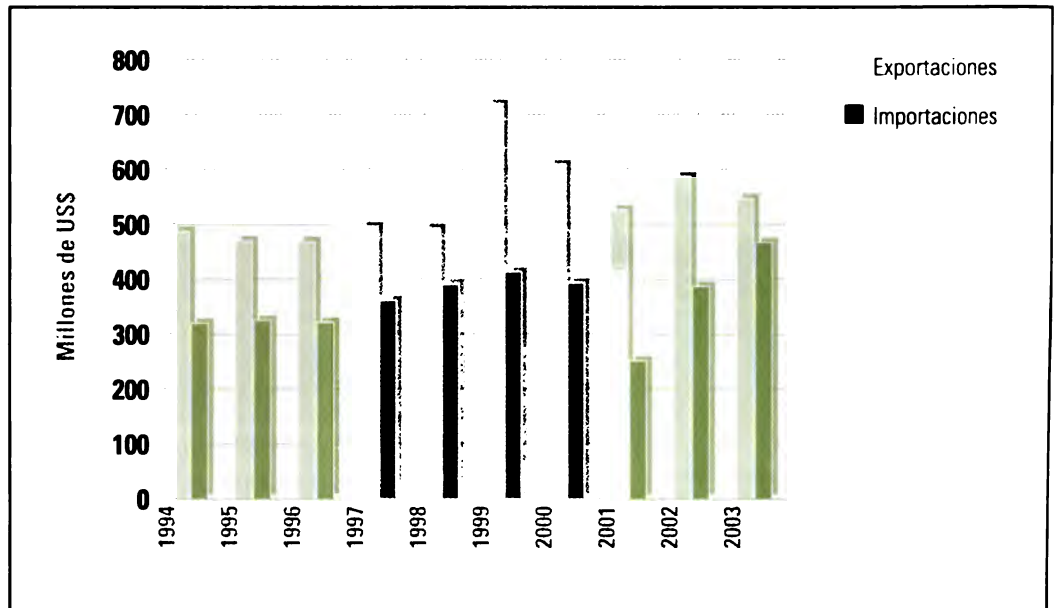
GRÁFICO XXXVII - FRUTAS FRESCAS: EVOLUCIÓN DEL ÁREA Y LA PRODUCCIÓN*



Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de la FAOSTAT

* No incluye sandías.

GRÁFICO XXXIX - EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LAS FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES EN LA INDIA*



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de COMTRADE
 * Capítulo 08 de la Nomenclatura Arancelaria Armonizada.

Las exportaciones indias de frutas frescas se mantuvieron relativamente estables durante los últimos años. Entre 1994 y 2003 crecieron a una tasa anual del 1,2%. Si considera el quinquenio 1999-03, la tasa se hace negativa (-5%). Por su parte, las importaciones crecieron al 4% anual, pasando de US\$ 320 millones en 1994 a US\$ 467 millones en 2003.

Hortalizas y legumbres

La India es un actor de peso en la producción mundial de productos hortícolas y de legumbres. Se trata del segundo productor mundial de hortalizas (9% de la producción mundial) y el primer productor y consumidor mundial de legumbres (24% de la producción mundial).

43. En esta definición se han incluido a las hortalizas, legumbres y tubérculos.

De la superficie total destinada al cultivo de estas producciones⁴³ (31,9 millones de ha), el 72% está ocupada con legumbres, el 22% con hortalizas frescas y el resto corresponde a raíces y tubérculos. La producción, que en total sumó 130,9 millones de tn en 2004, es dominada por las hortalizas frescas (64% de la producción hortícola), seguidas de las raíces y tubérculos (25%); las legumbres aportan el 11% del volumen.

En el caso particular de las hortalizas frescas, éstas ocuparon 7,09 millones de ha en 2004, con una producción de 83,3 millones de tn. Las principales hortalizas producidas por la India son las berenjenas (10% del total), seguidas de los tomates (9%), las coles (7%), las cebollas (7%) y el coliflor (6%).

En el caso de las legumbres, el área cultivada ocupó 23 millones de ha en 2004, dando lugar a una producción de 14,6 millones de tn. Dentro de este grupo, los garbanzos y los porotos (principalmente vigna mungo y vigna radiata), en conjunto, representan el 67% del área y el 61% de la producción. También es significativa la participación de los guandúes. El resto de las legumbres se divide principalmente entre arvejas y lentejas.

CUADRO VII - ÁREA Y PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS, LEGUMBRES Y RAICES Y TUBERCULOS EN INDIA

2004	Area sembrada (ha)	%	Producción (tn)	%
Hortalizas frescas				
Berenjena	510.000	7%	8.200.000	10%
Tomate	540.000	8%	7.600.000	9%
Coles	280.000	4%	6.000.000	7%
Cebolla	530.000	7%	5.500.000	7%
Coliflor	280.000	4%	4.800.000	6%
Ocro	370.000	5%	3.550.000	4%
Calabaza	360.000	5%	3.500.000	4%
Hongos/Champignones	40.000	1%	3.370.000	4%
Arvejas	350.000	5%	3.200.000	4%
Lechuga	120.000	2%	790.000	1%
Cantalupo	31.500	0,4%	645.000	1%
Ajo	120.000	2%	500.000	1%
Habas	150.000	2%	420.000	1%
Zanahoria	24.000	0,3%	350.000	0,4%
Pepino	18.000	0,3%	120.000	0,1%
Pimientos	5.500	0,1%	50.500	0,1%
Otros hortalizas frescas	3.370.000	47%	34.740.000	42%
Total hortalizas frescas	7.099.000	100%	83.335.500	100%
Legumbres				
Garbanzos	6.500.000	28%	5.770.000	40%
Porotos	9.000.000	39%	3.000.000	21%
Guandúes	3.300.000	14%	2.430.000	17%
Lentejas	1.450.000	6%	1.100.000	8%
Guisantes	750.000	3%	800.000	5%
Otras legumbres	2.000.000	9%	1.500.000	10%
Total legumbres	23.000.000	100%	14.600.000	100%
Raíces y tubérculos				
Papa	1.400.000	79%	25.000.000	76%
Mandioca	270.000	15%	7.100.000	22%
Batata	100.000	6%	900.000	3%
Total raíces y tubérculos	1.770.000	100%	33.000.000	100%

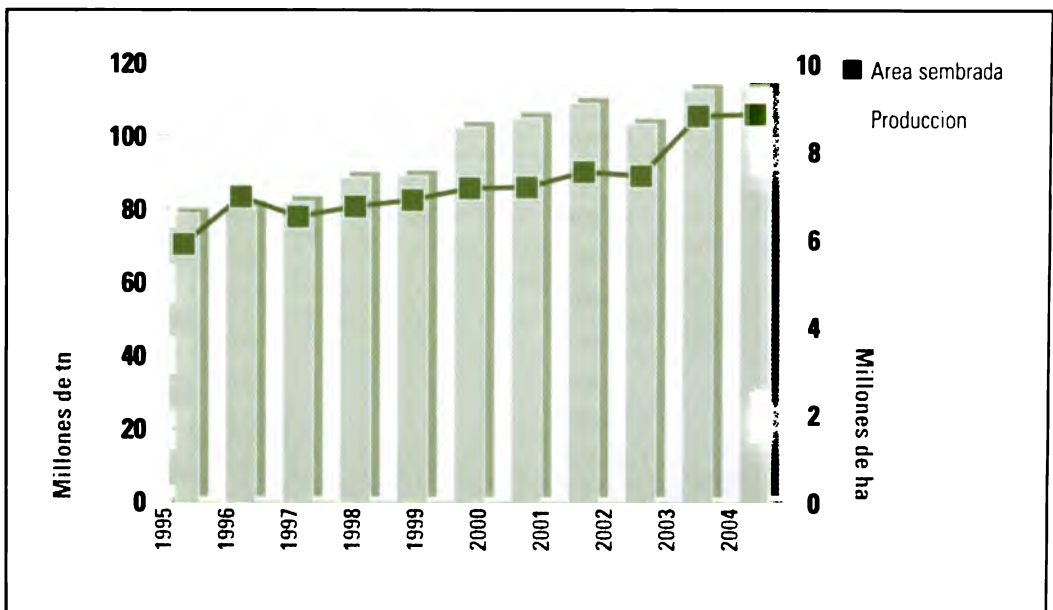
Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de FAOSTAT.

Por su parte, las raíces y tubérculos ocuparon 1,77 millones de ha en 2004, con una producción de 33 millones de tn. La papa es el cultivo de mayor incidencia (79% del área y 76% de la producción de raíces y tubérculos), seguida por la mandioca (15% del área y 22% de la producción).

Durante los últimos 10 años el área y la producción de hortalizas, raíces y tubérculos crecieron a una tasa anual acumulada del 2,4% y del 3,5%, respectivamente. En cambio si se considera el último lustro, se observa que el área se expandió a una tasa del 4,3% anual, pero el crecimiento de la producción se desaceleró al 1,5% anual.

En el caso de las legumbres, el área sembrada y la producción se han mantenido prácticamente estancadas durante las últimas dos décadas. El estancamiento de la producción no ha podido hacer frente a un consumo creciente, impulsado por el crecimiento poblacional de las últimas décadas. La disponibilidad neta per cápita de legumbres se redujo a cerca de 35 gramos por día, la mitad de las cantidades que registraba dicho parámetro en la década del 60.

**GRÁFICO XL - HORTALIZAS + RAÍCES Y TUBÉRCULOS
EVOLUCIÓN DEL ÁREA Y DE LA PRODUCCIÓN**

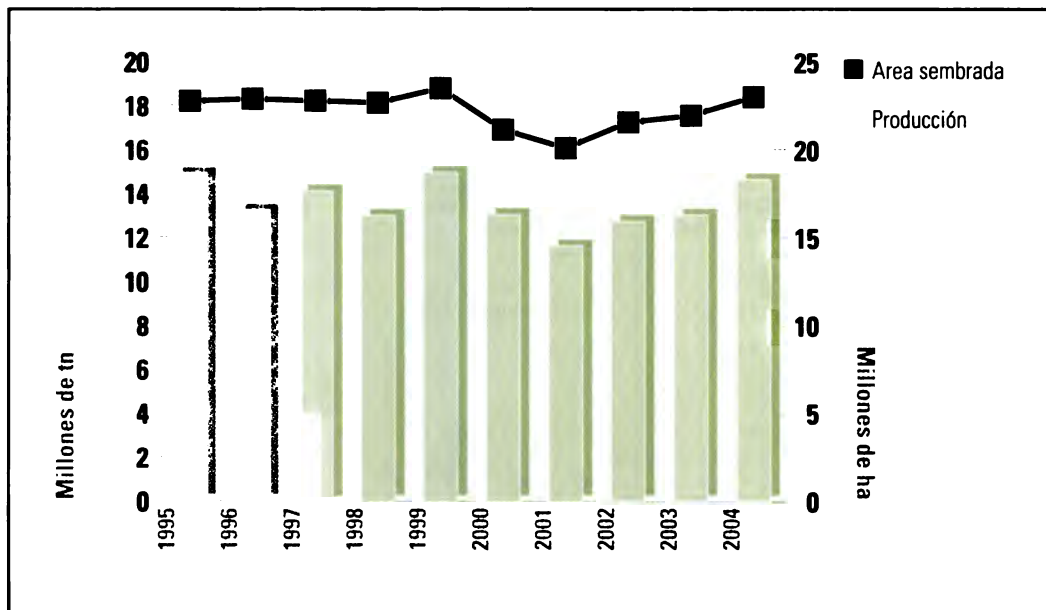


Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de FAOSTAT.

Dada la importancia de las legumbres como fuente de proteínas en la dieta básica de los indios, esta situación ha dado lugar a un crecimiento significativo de las importaciones.

En materia de comercio exterior, la India presenta importaciones netas positivas para el capítulo 07 del Sistema Armonizado. Pero si se analizan las partidas a nivel de 4 dígitos se advierte que la India es en realidad un exportador neto en todas las posiciones, salvo en hortalizas de vaina secas (0713), que en 2003 concentró más del 98% de las importaciones del capítulo.

GRÁFICO XLI - LEGUMBRES: EVOLUCIÓN DEL ÁREA Y DE LA PRODUCCIÓN



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de FAOSTAT.

De los US\$ 563 millones importadas en el año 2003, el 29% correspondió a arvejas secas sin cáscara, seguidas de otros vegetales leguminosos sin cáscara (24%), garbanzos secos sin cáscara (15%), porotos secos sin cáscara de las especies vigna mungo y vigna radiata (13%), porotos secos sin cáscara NEP (11%), lentejas secas sin cáscara (3%) y porotos comunes secos sin cáscara (3%). Cabe destacar que la India es el principal importador mundial de legumbres. Sus principales proveedores son Myanmar (41% del valor importado en 2003), Canadá (21%), Australia (8%), Francia (6%) y Pakistán (5%).

En cuanto a las exportaciones, en 2003 sumaron US\$ 324,5 millones. El principal producto hortícola de exportación es la cebolla, que representó casi la mitad de dicha cifra. La India es el primer exportador mundial de cebolla (en cantidad), con una participación del 16% en las importaciones mundiales de 2003. Sus principales clientes son Bangladesh, Malasia, Emiratos Árabes Unidos y Sri Lanka. En segundo lugar se destacan las exportaciones de lentejas secas sin cáscara (12% del valor total exportado en 2003), otros vegetales leguminosos secos (9%) y los pepinos y pepinillos conservados provisionalmente (5%).

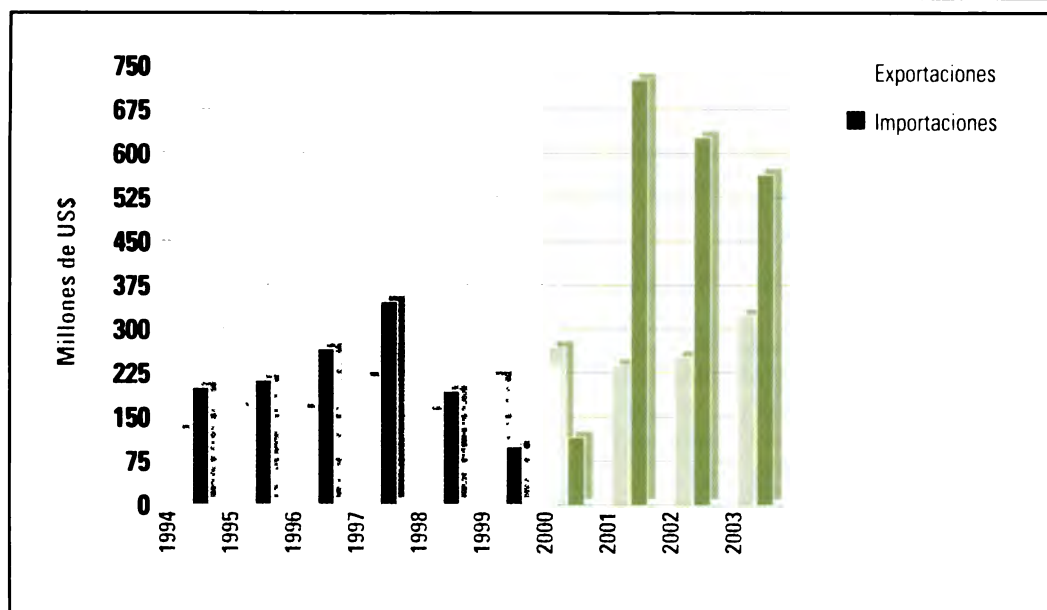
CUADRO VIII - PRINCIPALES HORTALIZAS, LEGUMBRES Y RAÍCES Y TUBÉRCULOS IMPORTADAS EN 2003

	Posición arancelaria	Productos	Importaciones (en US\$)	% del total de importaciones frutícolas
1	071310	Arvejas secas sin cáscara (Pisum sativum)	162,006,982	29%
2	071390	Hortalizas (incluso silvestres) de vainas secas o desvainadas aunque estén mondadas o partidas, las demás	136,552,797	24%
3	071320	Garbanzos secos sin cáscara	87,135,201	15%
4	071331	Porotos de las especies Vigna mungo o Vigna radiata	71,532,280	13%
5	071339	Porotos secos sin cáscara, los demás	64,659,556	11%
6	071340	Lentejas secas sin cáscara	16,007,181	3%
7	071333	Porotos, frijoles, alubias y judías comunes secos sin cáscara (Phaseolus vulgaris)	15,243,018	3%
8	070320	Ajos frescos o refrigerados	4,853,472	1%
9	071332	Porotos, frijoles, alubias, judías Adzuki secos sin cáscara	2,784,511	0.5%
10	070810	Arvejas con o sin cáscara secas o refrigeradas	1,252,615	0.2%
11	071290	Hortalizas (incluso silvestres) y mezclas secas, las demás	631,356	0.1%
12	070190	Papas frescas o refrigeradas, las demás	264,070	0.05%
13	071010	Papas frescas o refrigeradas	210,129	0.04%
14	071040	Maíz dulce cocido en agua o vapor, congelados	103,961	0.02%
15	071220	Cebollas secas sin preparación	91,657	0.02%
16	071190	Hortalizas (incluso silvestres) y mezclas conservadas provisionalmente, las demás	63,234	0.01%
17	071230	Hongos y trufas secos s/preparación	56,206	0.01%
18	071021	Arvejas, chícaros, guisantes (Pisum sativum), cocidas en vapor o agua, congeladas	43,824	0.01%
19	070490	Coles, incluido los repollos, coliflores, colinabos y productos comestibles similares del género Brassica, frescos o refrigerados, los demás	41,680	0.01%
20	071090	Mezclas de hortalizas (incluida las silvestres)	34,848	0.01%
		Otros	217,111	0.04%
		Total	563,785,689	100%

Fuente: Elaborado por IICA - Argentina con datos de COMTRADE.

Entre 1994 y 2003, las exportaciones de hortalizas y legumbres crecieron a una tasa anual del 10%, pasando de US\$ 126 millones exportadas en 1994 a US\$ 324,5 millones en 2003. Por su parte, las importaciones, crecieron a una tasa del 11% en los últimos 10 años pero, si se tiene en cuenta el quinquenio, la tasa es mucho mayor (42%). Este salto se explica exclusivamente por las importaciones de legumbres. El Gobierno las ha mantenido irrestrictas, con bajos aranceles, como consecuencia del estancamiento productivo, su caída en la disponibilidad per cápita y su peso en la dieta de los indios. Se espera que en los próximos años la India se mantenga como gran importador de estos productos.

GRÁFICO XLII - EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LAS HORTALIZAS + RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS*



Fuente: Elaborado por IICA-Argentina con datos de COMTRADE
 * Capítulo 07 de la Nomenclatura Arancelaria Armonizada

BIBLIOGRAFÍA

- [-] Agbola F, Agricultural Policy Reform in India: Implications for Pulse Trade, Prices and Production, 1970-1999. School of Policy, University of Newcastle, Callaghan, Australia, abril 2004.
 - [-] Allana I., Current Scenario and Growth Prospects for Meat and Raising India's Share in Global Markets. Presentation at the Agriculture Summit 2005 at Vigyan Bhavan, New Delhi, abril 2005.
 - [-] Chand, Ramesh. India's National Agricultural Policy: a critique. Institute of Economic Growth, Delhi University, 2004.
 - [-] Dolhman E.; Persaud S.; Landes R.; India's Edible Oil Sector: Imports Fill Rising Demand. Economic Research Service, USDA. Noviembre 2003.
 - [-] FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). Achaya K., El "ghani" método tradicional utilizado en la India para la elaboración del aceite, en Alimentación, Nutrición y Agricultura. FAO.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). Nawani, N., Part 6: Public distribution system in India - evolution, efficacy and need for reforms, in Indian experience on household food and nutrition security. Regional Expert Consultation, FAO - Un Bangkok (Thailand), agosto 1994.

- ❑ FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). Ranjhan S., In-dian Meat Industry Perspective. Food and Agriculture Organization of the United Nations and Livestock Specialist Word Bank. Nueva Delhi.
- ❑ FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). Sharma, V. y otros, Annex III: Livestock Industrialization Project: Phase II - Policy, Technical, and Environmental Determinants and Implications of the Scaling - Up of Milk Production in India. Project on Livestock Industrialization, Trade and Social-Health-Environment Impacts in Developing Countries. FAO.
- ❑ Gobierno de la India. Décimo Plan Quinquenal para la Agricultura 2002-2007. Comisión de Planeamiento, Nueva Delhi, diciembre 2002.
- ❑ Government of India. Central Government Subsidies in India. Department of Economics Affaire Ministry of Finance. Diciembre 2004.
- ❑ Government of India. Committee on India Vision 2020. Planning Commission, Nueva Delhi, diciembre 2002.
- ❑ Government of India. Household Consumer Expenditure and Employment - Unemployment Situation in India. Ministry of Statistics & Programme Implementation, National Sample Survey Organization. Report N° 484 (58/1.0/1). New Delhi, diciembre 2003.
- ❑ Government of India. Ministry of Finance. Economic Survey: 2004/05; 2003/04; 2002/03 en, <http://www.indiabudget.nic.in>
- ❑ Government of India. Ministry of Food Processing Industries. Annual Report 2004/05 y 2004/03 en, <http://www.mofpi.nic.in>
- ❑ Gulati, A.; Mullen, K.; Responding to Policy Reform: Indian Agriculture during the 1990s and after. Markets Trade and Institutions Division, IFPRI. Washington DC, mayo 2003.
- ❑ Kumar, P.; WTO and internal factors which impact on the oilseed economy of India. 4th International
- ❑ Crop Science Congress. The Regional Institute, New Delhi.
- ❑ Landes, M.; Persaud, S. y Dyck, J. India's Poultry Sector: Development and Prospects. Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, USDA, Washington DC, enero 2004.
- ❑ Landes, M; The Elephant Is Jogging: New Pressures for Agricultural Reform in India. Amber Waves, Vol. 2, Economic Research Service USDA, febrero 2004.
- ❑ Landes, R.; Gulati, A., Farm Sector Performance and Reform Agenda, Vol. N° 32, Economic and Political Weekly (EPW), agosto 2004.
- ❑ Mehta, B.V. Overview of the Indian Oilseed Sector and Demand of Edible Oils. Exchange Traded Commodities Outlook 2005-06. The Solvent Extractors Association of India.
- ❑ Miedema, V.; The Indian Soybean Market: A Present Day Assessment and Prospects for the Fu-ture. American Soybean Association (ASA), mayo 2003

- ☐ Mullen K.; Orden D.; Gulati A.; Agricultural Policies in India: Producer Support Estimates 1985-2002. Discussion Paper N° 82, Markets Trade and Institutions Division (MTID), IFPRI, febrero 2005.
- ☐ OMC (Organización Mundial de Comercio). India - World Trade Policy Review, junio 2002.
- ☐ Rabobank Internacional - Ministry of Food Processing Industries, Vision, Strategies and Action Plan for Food Processing Industries. 2002.
- ☐ Ramesh C., India's Nacional Agricultural Policy: a critique. Unidad de Investigación en Economía Agraria del Instituto de Crecimiento Económico. Universidad de Delhi. 2004.
- ☐ Remarks of John C. Baize. Globoil India 2003, Mumbai, setiembre 2003
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India. Poultry and Products Annual 2004. GAIN Report Number: IN4092. Nueva Delhi, agosto 2004.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Dairy and Products Annual 2004. GAIN Report Number: IN4115. Nueva Delhi, octubre 2004.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Dairy and Products annual 2003. GAIN Report Number: IN3101. Nueva Delhi, octubre 2003.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: FAIRS Product Specific 2005. GAIN Report Number: IN5008. Nueva Delhi, febrero 2005.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Grain and Feed. Annual 2005. GAIN Report Number: IN5012. Nueva Delhi, febrero 2005.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Grain and Feed. Annual 2004. GAIN Report Number: IN4014. Nueva Delhi, febrero 2004.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Grain and Feed. Annual 2003. GAIN Report Number: IN3012. Nueva Delhi, febrero 2003.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Livestock and Products 2004. GAIN Report Number: IN4078. Nueva Delhi, julio 2004.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Livestock and Products 2003. GAIN Report Number: IN3079. Nueva Delhi, agosto 2003.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Oilseeds and Products Monthly Lock-up: May 2005. GAIN Report Number: IN5044. Nueva Delhi, abril 2005.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Oilseeds and Products. Annual 2005. GAIN Report Number: IN5052. Nueva Delhi, mayo 2005.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Oilseeds and Products. Annual 2004. GAIN Report Number: IN4046. Nueva Delhi, mayo 2004.
- ☐ USDA Foreign Agricultural Service. India: Oilseeds and Products. Annual 2003. GAIN Report Number: IN3043. Nueva Delhi, mayo 2003.

- USDA Foreign Agricultural Service. India: Poultry and Products annual 2003. GAIN Report Number: IN3080. Nueva Delhi, agosto 2003.
- von Braun, J. y otros. Indian Agriculture and Rural Development: Strategies Issues and Reform Options. International Food Policy Research Institute (IFPRI). Nueva York, marzo 2005.

FUENTES Y BASES DE DATOS CONSULTADOS:

- Agriculture Ressource Center: <http://www.indiaagronet.com>
- COMTRADE - Naciones Unidas - Base de datos de comercio internacional
- Directorate of Pulses Development: <http://www.dacnet.nic.in/pulses>
- FAOSTAT. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Statistical databases <http://apps.fao.org/default.jsp>
- FAPRI. Food and Agricultural Policy Research Institute. University of Missouri - Columbia (US) <http://www.fapri.missouri.edu/>
- Government of India. Ministry of Agriculture. Department of Agriculture & Cooperation: <http://www.agricoop.nic.in>
- Government of India. Ministry of Agriculture. Department Animal Husbandry, Dairying & Fisheries: <http://www.dahd.nic.in>
- Government of India. Ministry of Finance. Department of Revenue. Central Board of Excise and Customs.: <http://www.cbec.gov.in>
- Horticulture Schemes. National Horticulture Board: <http://www.mah.nic.in/agri/hort/html>
- India Agro Industry: <http://www.agriculture-industry-india.com>
- Indian Dairy Industries: <http://www.indiadairy.com>
- Ministry of Consumer Affaire, Food & Public Distribution: <http://www.fcamin.nic.in>
- National Dairy Development Board: <http://www.nddb.org>
- PS&D online database. Foreign Agricultural Service's Production, Supply and Distribution (US) <http://www.fas.usda.gov/psd/>
- Soybean Processors Association of India: <http://www.sopa.org>
- The Solvent Extractors' Association of India: <http://www.seaofindia.com>



PARTE VII

ANÁLISIS DE SECTORES ESTRATÉGICOS



PARTE VII. ANÁLISIS DE SECTORES ESTRATÉGICOS

CARLOS BASCO, EDGARDO G. CLEMENTE, MARTÍN L. KAINDL, LILA KOWALEWSKI, ROBERTO LAMDANY, AGUEDA MENVIELLE, EDUARDO TRIGO.

7.1. POLÍTICAS PÚBLICAS Y DESARROLLO SECTORIAL

LILA KOWALEWSKI

La estructura económica de la India, tal cual es descripta en los títulos anteriores, indica la complejidad emergente de su historia, su cultura, su sistema democrático y federal. En la misma subsiste el Estado, tanto en el ámbito federal como regional, como importante proveedor de servicios públicos, regulador de precios de productos esenciales (agua potable y de irrigación, energía, alimentos, productos farmacéuticos, etc.) y de canales de distribución.

Las reformas económicas realizadas a partir de 1991 han disminuido sensiblemente esta participación directa pero no han modificado sustancialmente la protección emergente de un arancel promedio elevado, que no sólo representa una parte importante de los ingresos del gobierno federal, sino que resulta un resguardo a sectores productivos locales. Como se ha desarrollado en II.4, estas reformas incluyeron una importante liberalización de la política industrial, políticas de privatización y de inversión extranjera directa y mejoras en los marcos regulatorios y de supervisión. Estos instrumentos facilitaron la importancia creciente de los flujos comerciales y financieros internacionales, destacándose Estados Unidos como socio comercial y principal inversor.

Es de destacar que este proceso de reformas se realizó en forma gradual y secuencial, generando un marco de liberalización con previsibilidad de políticas. Las mismas se sustentan en una estructura de gobierno federal y regional basada en una administración gubernamental experimentada manteniéndose como principal responsable de la normativa industrial y regulatoria con reserva de sectores al capital local y órganos de compras gubernamentales. A fin de incrementar la interacción con el sector privado, el Gobierno realizó la promoción, inicialmente desde el Parlamento, de los contenidos de los Acuerdos OMC y este aumento de la transparencia en las negociaciones multilaterales y bilaterales del accionar del Ministerio de Comercio incentivó la participación de actores públicos y privados y la coordinación entre los Ministerios.

La política comercial de la India está dirigida a lograr un rol destacado en las negociaciones multilaterales y a una mayor integración con las economías regionales (APEC, China) pero manteniendo una presencia importante en otros mercados con sus principales productos manufacturados y servicios. Por otra parte, la mayor apertura no eliminó la utilización de múltiples instrumentos de política de las décadas anteriores usados como instrumento de desarrollo de sectores industriales, a través del escalonamiento de tarifas para aumentar la protección efectiva; los reintegros a la exportación; el otorgamiento de licencias para actividades reguladas asociadas a compromisos a la exportación; 'canales' de importación, etc.

Los análisis sectoriales desarrollados en la parte VII permiten identificar algunas de las variadas políticas públicas implementadas conjuntamente con la liberalización gradual de la economía.

Entre ellas se puede destacar la reserva de sectores manufactureros a empresas de pequeña escala, la definición de estándares técnicos alineados con estándares internacionales de calidad, los planes estratégicos sectoriales, y una política de promoción de inversiones extranjeras en sectores regulados con exigencia de volúmenes de exportación:

- **Small Scale Industries Sectors.** Aún cuando la mayor parte de la fuerza laboral (75%) pertenece al sector agrícola desarrollado en áreas rurales, se han iniciado migraciones internas importantes hacia las principales ciudades. Para fomentar el crecimiento del empleo, prevenir la concentración económica y promover la capacidad empresarial, desde los primeros planes quinquenales se ha reservado sectores industriales de manufacturas para las industrias de pequeña escala (SSIS, Small Scale Industries Sectors). En los últimos años, fin de aumentar su productividad, estos sectores pueden ser desarrollados por empresas de mayor escala y por empresas con participación parcial de capital extranjero, con requisitos específicos de exportación. Para fomentar la competitividad de estas empresas se implementaron acciones de asistencia técnica en management y apoyo para obtención de certificación de la aseguración de la gestión de la calidad ISO 9000. (Perumalla, 1997)

- **Estándares técnicos:** La normativa referida a certificaciones de calidad de bienes transables está alineada con los estándares internacionales (US Department of State, 2002). Se destaca la participación de la India en las negociaciones del acuerdo TRIPS y la creciente protección de la propiedad intelectual debido a la importancia de la investigación y desarrollo en ciencia y tecnología local, acompañando los avances en biotecnología y sistemas de información (software)

- **Promoción de inversión extranjera directa.** Cada una de los estados regionales establece su propia normativa, y los sectores amparados, según se desarrolla en el Anexo correspondiente. Es interesante señalar, entre otros aspectos, que estas políticas favorecen las inversiones realizadas por los 'nacionales no-residentes', quienes tienen un trato preferencial con menores restricciones a la movilidad de sus inversiones en la India. Asimismo se promueven los estudios de factibilidad de inversiones en infraestructura subsidiando aquellos que posteriormente resulten aprobados por el gobierno.

- **Planes estratégicos sectoriales:** Se realizan con el objetivo de potenciar las ventajas comparativas del país, promover la interacción público-privada y generar una clima de negocios proactivo (instrumentos para el desarrollo de emprendimientos intensivos en conocimiento, las incubadoras y los parques y polos tecnológicos)

El análisis de la política comercial de la India realizado en el título correspondiente logra dimensionar la amplia utilización de los nuevos instrumentos creados por los Acuerdos OMC: paneles, medidas antidumping, etc., cuya correcta implementación permiten detectar la importancia otorgada al accionar conjunto del sector público y privado. Este accionar surge a partir del impulso desde el gobierno a la difusión de los Acuerdos y la transparencia de las negociaciones. A fin de definir el rol de la India en la OMC, en diciembre de 1998 se realizó la discusión en la Comisión Parlamentaria de Comercio de un informe de A. Mitra sobre el impacto de la Ronda Uruguay en la economía de la India. Se promovieron los debates sobre el impacto de los Acuerdos OMC con amplia participación de sectores y actores privados y gubernamentales. (Narayan, 2005).

7.2. ANÁLISIS DE SECTORES ESTRATÉGICOS DE LA INDIA

En el presente trabajo se ha elegido analizar tres sectores de la economía india. Ellos son: el transporte, porque a priori tienen una relación directa con la potencialidad de desarrollo de las relaciones comerciales con Argentina y MERCOSUR y, los sectores de biotecnología y telecomunicaciones y tecnología de la información, debido a que son los sectores más dinámicos de esta economía en la última década, y que tienen potencial de generar nuevos acuerdos y mayores intercambios entre ambos países.

El crecimiento económico de la India de las últimas dos décadas señala un aumento importante de la eficiencia global de la economía, en particular por la reasignación de factores de producción y la aparición de sectores con mayor contenido tecnológico, que se incorporaron a las cadenas de producción internacional tanto de bienes como de servicios.

De acuerdo a los datos correspondientes al año 2003/04, el sector servicios es el más importante de la economía india y representaba el 56,9% del PIB y alrededor del 19 % del empleo. Las exportaciones de este sector han crecido de forma acelerada durante los últimos años (39,5% entre 1998 y 2003), en particular las exportaciones de software, de tecnologías de la información y de las comunicaciones. La posibilidad de mantener estas tasas de crecimiento depende de las condiciones macroeconómicas de los mercados globales y del desarrollo de la infraestructura apropiada.

Asimismo la competitividad internacional de un país tiene un sustento importante en aquella de los servicios relacionados con el comercio internacional de bienes. En particular la infraestructura de transporte, los servicios financieros y los seguros son determinantes de la potencialidad de inserción del país. Estos últimos se sustentan en la calidad del desarrollo de la infraestructura de las telecomunicaciones.

Los sectores analizados en esta parte son:

- telecomunicaciones y tecnologías de la información, pues en la última década ha sorprendido el desarrollo en la India del sector de servicios informáticos y de procesos de negocios que se sustentan en esta infraestructura. El comercio de estos servicios en modo transfronterizo ha llegado a ser un importante aporte a los ingresos de la balanza de pagos. Argentina está impulsando el desarrollo de este sector y el análisis identifica áreas y condicionantes de las oportunidades de negocios.
- transporte y su conectividad, a fin de evaluar las restricciones u oportunidades existentes en la relación bilateral teniendo en cuenta la importancia de la agricultura y las manufacturas de origen agropecuario en la canasta exportadora de Argentina
- Biotecnología por su potencial relación con el desarrollo de los correspondientes sectores conexos al sector agroalimentos que es el de mayor competitividad de la economía en Argentina. El mismo se contempla en el Programa de Cooperación Científica y Tecnológica firmado por ambos países en 2004

7.3. TELECOMUNICACIONES Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

EDGARDO G. CLEMENTE, MARTÍN L. KAINDL.

7.3.1. INTRODUCCIÓN

Reseña sobre el desarrollo del sector

1. Ver nota al final del capítulo.

Las telecomunicaciones y las tecnologías de la información (TI)¹, como destacados componentes del sector servicios, en particular las TI como parte de los servicios de negocios, han sido jugadores protagónicos en las elevadas tasas de crecimiento que el sector servicios de la India experimentara en la década de los 90.

2. J. Gordon y P. Gupta, *Understanding India's Services Revolution*, Oficina del FMI en Nueva Delhi, 2004, WP/04/171.

Un estudio del Fondo Monetario Internacional (FMI)² señala que factores tales como el crecimiento de las exportaciones y la alta elasticidad ingreso de la demanda de servicios, que incrementó la utilización de los mismos por parte de otros sectores, fueron factores importantes en el impulso de los noventa, a la vez que factores del lado de la oferta también han tenido un significativo rol en esa expansión, entre los que se incluyen las reformas realizadas y los avances tecnológicos.

La dimensión más visible y mejor identificada de esta suerte de explosión en los servicios han sido la industria del software y los servicios asociados a las tecnologías de la información, como los call centers, la tercerización de los procesos de negocios, entre otros. Sin embargo, el crecimiento de los servicios en la India ha tenido una base más amplia que el mero crecimiento de las TI, de hecho, aunque las exportaciones asociadas a este segmento han tenido un profundo impacto en el balance de pagos, se configura como un exiguo componente del PBI, como muestra de ello, en el 2003 los servicios de negocios, entre los que se encuentran los de las TI, han tenido una participación de alrededor del 1,75% del PBI, para cuando el sector servicio en su totalidad participó con un 3%.

En orden a explicar el dinamismo de este sector, uno de los argumentos a los que se alude en la literatura, sugiere la hipótesis de que la elasticidad ingreso de la demanda de servicios es mayor a uno, por lo que la demanda final de servicios crece más rápido que la demanda de bienes a medida que el ingreso aumenta. Otra explicación aborda la cuestión considerando que los cambios técnicos y estructurales en una economía permiten a las empresas contratar (tercerizar) a otras, de una manera más eficiente, aquellas operaciones y actividades relacionadas con su negocio que eran realizadas internamente. Este tipo de tercerización ha sido denominado en la actividad industrial como “*splintering*”³.

3. J. Bhagwati, *Disembodiment of Services and Developing Nations*, 1984, Splintering Resulta en un incremento neto en la demanda de servicios por parte del sector industrial, lo que permite al sector servicios crecer proporcionalmente más rápido que otros sectores.

Como se señalara, los principales protagonistas en el fuerte crecimiento experimentado por el sector servicios en la India, más allá de su participación relativa en ese sector en particular y en el PBI en general, han sido los servicios de negocios, con las TI como participante saliente, y los servicios de comunicaciones, los que conjuntamente se dan en denominar “*Tecnologías de la Información y Comunicación*” (TICs).

Servicios de Negocios (Business Services): Fueron los de mayor crecimiento dentro del sector servicios durante los años noventa, con una tasa promedio del 20% anual. Los registros de exportaciones y de la industria del software indican que tal crecimiento fue motorizado prácticamente por estos segmentos. Más allá de ser el segmento de mayor crecimiento, los servicios de negocios, particularmente los asociados a las TI, lo han hecho desde una base pequeña siendo su contribución al crecimiento de PBI más que modesta durante los noventa. Se espera, sin embargo que este segmento continúe creciendo a altas tasas con la probabilidad de que su contribución sea más significativa en el futuro.

Servicios de Comunicaciones: Estos tuvieron también un desempeño distinguido durante la década del noventa con un crecimiento anual del orden del 14%, este crecimiento está principalmente sustentado por las telecomunicaciones que explican cerca del 80% del crecimiento del segmento.

Servicios de telecomunicaciones

En un informe reciente el Consejo Económico Consultivo del Primer Ministro diagnosticó un estado de exigua calidad para servicios de infraestructura tales como los correspondientes a las telecomunicaciones, la energía eléctrica y el transporte.

Para las telecomunicaciones, sin embargo, la apertura al sector privado llevada a cabo a principio de los años noventa le ha impreso un fuerte impulso al sector, provocando la ampliación de la infraestructura disponible y una reducción importante de las tarifas.

En los años posteriores al establecimiento de la Política Nacional de Telecomunicaciones de 1994 (NTP 1994) este sector fue el segundo receptor de inversiones extranjeras directas; de 140 millones de rupias de IECs en 1994 se llegó a un valor máximo de 17.800 millones de rupias en 1998, en tanto que para el año 2000 esas inversiones alcanzaron los 2.900 millones de la misma moneda, este volumen de inversiones fue liderado por aquellas destinadas a los servicios de telefonía móvil celular. A pesar del significativo crecimiento relativo de las inversiones, en el Décimo Plan Quinquenal se ha señalado que las inversiones no habían alcanzado los niveles esperados y que se consideraba necesario avanzar en ciertos aspectos de la reglamentación para fomentar aún más las mismas y alcanzar tales expectativas. Esas modificaciones regulatorias estaban relacionadas con cuestiones de interconexión, Servicios Universal y derechos de paso, al respecto, vale aclarar que a partir del 1° de abril de 2002 comenzó a tener vigencia la obligatoriedad del Servicios Universal.

En el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) la India consolidó una lista con compromisos relacionados con el sector en el apartado “*Servicios de Comunicaciones*” particularmente exenciones a la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF).

Compromisos específicos sobre servicios de telefonía vocal, telefonía móvil celular y algunos servicios de valor agregado fueron consignados en su Lista de compromisos en el marco del

Cuarto Protocolo. Tales compromisos son más restrictivos en relación con la política que actualmente se lleva adelante para los servicios de telecomunicaciones, al respecto, lo suscripto en las Lista establece que para el modo 3, presencia comercial, en los servicios de telefonía vocal y móvil celular, es posible obtener una licencia y constituir una sociedad en la India en la que el capital extranjero no exceda el 25%, en tanto que la política actual permite que tal participación de inversión externa pueda ser de hasta el 49% en los citados servicios.

Tecnologías de la Información

En lo relacionado con el sector de las TI, particularmente en lo atinente a la industria del software y los servicios anexos, se puede afirmar que esta industria constituye el factor dominante en el crecimiento global de la industria india, al punto que las exportaciones correspondientes al periodo 2003-04 aumentaron un 28% en términos de dólares. El segmento correspondiente a los servicios asociados a las TI y de los procesos de tercerización⁴ se ha convertido en el elemento clave que motoriza el crecimiento de esta industria. Durante el mencionado periodo, este segmento ha crecido casi un 54% con ingresos por exportaciones del orden de los 3.600 millones de dólares.

4. IT Enabled Services
– Business Process
Outsourcing (ITES-BPO)

La India se ha convertido en uno de los destinos preferidos para el desarrollo de software y de los servicios asociados a las TI. En comparación con otros posibles destinos de bajo costo, la India tiene ventajas en ciertos parámetros críticos entre los que se incluyen, el compromiso y apoyo por parte del Gobierno, recursos humanos con capacidades específicas de muy buen nivel, excelente manejo del Inglés, capacidades de administración de proyectos, cultura entrepreneur, adecuada atención al cliente, apertura a las nuevas tecnologías, bajos costos y un huso horario muy conveniente en relación con Europa y los Estados Unidos.

Las autoridades indias esperan que esta industria continúe con su comportamiento dinámico, al punto que se estima que para el año 2008 sus exportaciones representen el 7% del PBI y el 35% del total de exportaciones del país superando los 50.000 millones de dólares, lo que le permitiría alcanzar una participación a nivel mundial del orden del 6%, particularmente se espera que las exportaciones del segmento ITES-BPO superen para el mismo año los 21.000 millones de dólares.

El número estimado de profesionales empleados en las TI, principalmente en el segmento ITES, alcanzaba a marzo de 2004 los 813.500, de los cuales 260.000 pertenecían a la parte de la industria del software y los servicios anexos dedicada a la exportación, 245.000 al segmento ITES-BPO, en tanto que 28.000 personas formaban parte de la industria doméstica del software y casi 280.000 formaban parte de organizaciones usuarias.

Mayores detalles de esta industria se presentan más adelante en el punto correspondiente a “Industria del Software”.

7.3.2. SECTOR PÚBLICO

Legislación y Marco Regulatorio Vigente

La Ley de Telégrafos de 1885 y la Ley de Radiocomunicaciones de 1993 son las principales normas que rigen para el sector de Telecomunicaciones en la India.

Política Nacional de Telecomunicaciones (NTP 1994)

■ Objetivos y logros

En 1994 el Gobierno anunció la Política Nacional de Telecomunicaciones, en la que se definían ciertos objetivos, incluyendo disponibilidad de teléfono a demanda, provisión de servicios de clase mundial a precios razonables, garantizar el surgimiento de la India como un importante fabricante y exportador de equipos de telecomunicaciones y la disponibilidad de los servicios básicos para todos. Asimismo, anunció una serie de objetivos específicos a ser alcanzados hasta 1997.

El NTP de 1994 reconocía también que los recursos necesarios para lograr esos objetivos no podrían ser aportados por el Gobierno solamente, concluyendo entonces que era de algún modo imprescindible el compromiso y la inversión del sector privado, en orden a disponer de los recursos necesarios para esos objetivos.

Desde principios de los noventa el Gobierno invitó al sector privado a participar en distintas etapas, inicialmente en servicios con valor agregado tales como servicios de paging y de telefonía móvil celular y más tarde en servicios de telefonía fija.

A través de un proceso de oferta se asignaron licencias a 8 operadores de telefonía móvil celular (CMTS) en cuatro áreas metropolitanas, 14 operadores CMTS en 18 estados, 6 operadores del servicio de telefonía fija (FTS) en 6 estados y operadores de paging en 27 ciudades y 18 estados. Los servicios VSAT⁵ fueron liberalizados permitiendo la prestación de servicios de datos a grupos cerrados de usuarios. Las licencias fueron emitidas a 14 operadores privados de los cuales solamente 9 están operando.

5. Terminal satelital de pequeña apertura (Very Small Aperture Terminal)

En lo que respecta al resultado de la privatización, el gobierno reconoce que no fue totalmente satisfactorio. Mientras que hubo un rápido desarrollo de las redes móviles celulares en las áreas metropolitanas y algunos estados, la mayoría de los proyectos habían enfrentando problemas, por caso, el servicio de telefonía básica ofrecido por los operadores privados había comenzado a ser brindado, de modo limitado, en solamente dos de las seis áreas en las que fueron autorizados esos operadores, a la vez que la entrada del sector privado fue más lenta de lo previsto.

Como resultado de ello, algunas de las metas concebidas en los objetivos del NTP 1994 permanecieron sin alcanzarse, cuestión ésta que preocupó al Gobierno, reconociendo la necesidad de una revisión del marco político del sector.

Además de que algunos de los objetivos de la NTP 1994 no fueron alcanzados, a nivel mundial ha sido significativo el avance experimentado en la industria de las telecomunicaciones y en el consumo relacionado con ésta, al punto que la convergencia de mercados y tecnologías fue

forzando y aún lo está haciendo, a un reacomodamiento de toda la industria, por un lado, las industrias de la telefonía y de la radiodifusión están compartiendo sus mercados, y por el otro, las diferencias entre los sistemas cableados y los inalámbricos, en términos del grado de utilización que de ellos hacen los servicios son cada vez más difusas y difíciles de identificar.

Como en muchos otros países, en la India se han otorgado licencias separadas para distintos servicios, como la telefonía básica, la telefonía móvil, el acceso a Internet, servicios satelitales y los relacionados con la TV por cable, entre otros, y a la vez con distintas condiciones de ingreso y requerimientos de creación de infraestructura para cada uno de ellos. Sin embargo, la mencionada convergencia permite a los operadores, a través de sus facilidades de telecomunicaciones, poder brindar otros servicios (prácticamente todo tipo de servicios) que en realidad están reservados a otros operadores, lo que llevó a las autoridades a considerar la necesidad de una revisión del marco regulatorio existente, no solamente para abordar de una manera más adecuada a las circunstancias el tratamiento de los servicios de telecomunicaciones, sino para preparar y posibilitar alcanzar la visión de su país de convertirse en una *superpotencia* de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) y desarrollar una infraestructura de telecomunicaciones de clase mundial.

Nueva Política Nacional de Telecomunicaciones (NTP 1999)

Nace así la Nueva Política de Telecomunicaciones de 1999 (New Telecom Policy 1999 - NTP 1999). Entre los principales objetivos de esta política se pueden citar a:

- Fortalecer los esfuerzos en investigación y desarrollo y proporcionar un mayor ímpetu al desarrollo de capacidades industriales de nivel internacional.
- Crear una moderna y eficiente infraestructura de telecomunicaciones teniendo en cuenta la convergencia de redes, servicios y medios y, a través de ello, impulsar a la India como una superpotencia de las TICs.
- Posibilitar que las empresas indias de telecomunicaciones se conviertan en verdaderos jugadores globales.
- Proteger los intereses de seguridad y defensa de la nación.

En consonancia con esos objetivos, las metas que el NTP 1999 se había fijado eran:

- Alcanzar una teledensidad del 7 % para el año 2005 y del 15 % para el 2010.
- Incrementar la teledensidad rural del 0,4% de 1999 al 4 % en el 2010.
- Proveer capacidades de multimedia y datos de alta velocidad, incluyendo tecnología ISDN a todas las ciudades de más de 200.000 habitantes para el año 2002.
- Proveer acceso a Internet a todas las cabeceras de distrito para el año 2000.

El nuevo marco regulatorio estaba orientado a la creación de un ambiente en el que se presentarían condiciones atractivas para la inversión en el sector y a la vez permitir la creación de infraestructura de comunicaciones alentada por el desarrollo tecnológico. Con ello en mente, los servicios de telecomunicaciones previstos en el NTP 1999 fueron los siguientes:

6. Las siglas corresponden al nombre del servicio en inglés.

- Proveedores de Acceso: Proveedores de Servicio Fijo (FSP)⁶, Proveedores del Servicio Móvil Celular (CMSP) y Proveedores del Servicio de Cable (CSP)
- Proveedores del Servicio de Radio Paging (RPSP)
- Proveedores del Servicio Público de Radio Trunking Móvil (PMRTSP)
- Operadores de Larga Distancia Nacional
- Operadores de Larga Distancia Internacional
- Otros Proveedores de Servicios
- Proveedores de Servicio de Comunicaciones Personales Móviles Globales por Satélite. (GMPCS).
- Proveedores de Servicios basados en V-SAT

• **Proveedores del Servicio Móvil Celular (CMSP)**

A estos operadores les está permitido brindar servicios de telefonía móvil y el transporte de sus propias comunicaciones de larga distancia dentro de sus áreas de servicio, sin la necesidad de licencia adicional.

Para los CMSP las áreas de servicio se categorizaron en cuatro áreas metropolitanas (metro circles) y otras denominadas “telecom circles” de acuerdo a las existentes en ese entonces.

• **Proveedores de Servicio Fijo (FSP)**

A estos prestadores se les permite establecer los enlaces de “última milla” para proveer los servicios fijos y a su vez transportar llamadas de larga distancia dentro de sus áreas de servicio sin la necesidad de licencia adicional.

Aquellos proveedores que utilicen vínculos inalámbricos, como el Wireless Local Loop (WLL) deben abonar un derecho de ingreso (una sola vez) adicional al que corresponde al servicio en sí mismo y además, en proporción a sus ingresos, un derecho de licencia por el uso del espectro que se suma al correspondiente a la licencia de FSP.

A estos dos tipos de prestadores le es permitido brindar en su área de servicio todo tipo de servicios (móviles a los CMSP y fijos a los FSP), incluyendo comunicaciones de voz, mensajes (no voz), datos y telefonía pública (Public Call Office – PCO), mediante el uso de cualquier tecnología en redes y equipos, pudiendo utilizar indistintamente tecnología de conmutación de paquetes y/o conmutación de circuitos, siempre que se cumplan los estándares del Centro de Ingeniería de las Telecomunicaciones (TEC) y las recomendaciones de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

• **Proveedores del Servicio de Cable (CSP)**

De acuerdo a lo establecido en la Ley de Regulación del Cable de 1995, estos proveedores tienen permitido brindar servicios conmutados y enlaces de “última milla” dentro de sus áreas de servicio, esencialmente unidireccionales como entretenimiento. En el caso de que los CSP pretendan brindar servicios de comunicaciones “bidireccionales” a través de sus redes, deberán obtener una licencia de Proveedor de Servicio Fijo.

• **Operador de Larga Distancia Nacional (NLDO)**

Con el fin de que todos los NLDOs tengan acceso a los usuarios, es mandatorio para los Proveedores de Acceso (FSP, CMSP y CSP) interconectarse con esos prestadores, de modo tal que

los usuarios tengan la libertad de elegir a cualquier operador (NLDO) para realizar sus llamadas de larga distancia.

Para las comunicaciones de larga distancia de voz y datos se permite el uso de la red troncal o backbone perteneciente a compañías de transmisión eléctrica privadas y públicas, así como la de los ferrocarriles, la de la Autoridad India de Gas (GAIL - Gas Authority of India Ltd.), y la de ONGC (Oil and Natural Gas Corporation Ltd.), etc.

• **Otros Proveedores de Servicios**

Aquellos interesados en brindar servicios tales como tele-banking, tele-medicina, educación a distancia (e-learning), comercio electrónico, etc., a través de infraestructura de proveedores de acceso, no deben abonar un derecho de licencia pero sí deben registrarse para cada servicio específico y no usurpar la jurisdicción de otros proveedores de acceso ni prestar servicios de telefonía.

• **Proveedores de Servicio de Comunicaciones Personales Móviles Globales por Satélite. (GMPCS).**

Estos operadores tienen permitido brindar servicios de voz, mensajes (no voz), datos y de información, mediante el uso de cualquier tecnología en redes y equipos, pudiendo utilizar indistintamente tecnología de conmutación de paquetes y/o conmutación de circuitos, siempre que se cumplan los estándares del Centro de Ingeniería de las Telecomunicaciones (TEC) y las recomendaciones de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

Es importante destacar aquí que todas las llamadas originadas o terminadas en la India deberán pasar a través del gateway de VSNL* o, en caso de derivación o desvío (bypass), deberá ser posible vigilar las llamadas en gateways indios. En caso de que los gateways de VSNL sean evitados, ésta deberá recibir una compensación.

A todos los prestadores de servicios de telecomunicaciones se les adjudica una licencia separada para cada área de servicio, por un periodo inicial de veinte años renovable por periodos adicionales de diez años. Las licencias pueden ser solicitadas en cualquier número de áreas.

Los operadores deben pagar un derecho de ingreso (sólo una vez) y un derecho de licencia proporcional a sus ingresos, derechos estos fijados por la Autoridad Regulatoria de la India (TRAI - Telecommunications Regulatory Authority of India), organismo del cual se habla más adelante.

En cuanto a la interconexión, se les permite realizarla con cualquier otro operador siempre dentro de su área de servicio incluyendo acuerdos para compartir infraestructura, en tanto que toda interconexión fuera de sus áreas debe ser aprobada por la TRAI. En el caso de los Proveedores del Servicio Público de Radio Trunking Móvil la interconexión directa, en su área de prestación, con cualquier otro proveedor de servicio será permitida luego de analizar las implicancias legales en vista de las licencias de los CMSP.

Política de Banda Ancha del año 2004

■ **Política para los Servicios de Banda Ancha (Broadband). Año 2004**

El potencial que los servicios de banda ancha (broadband) tienen para el crecimiento del PBI y

7. Gateways: Son equipos de comunicaciones que se encuentran en el borde de las redes y permiten la interconexión e intercomunicación con otras redes.

8. VSNL: Videsh Sanchar Nigam Ltd., Operador de Larga Distancia Internacional

como factor de importancia en el mejoramiento de la calidad de vida a través de aplicaciones de tipo social como son: la tele-educación, la tele-medicina, el gobierno digital, etc. hicieron que el Gobierno, en el año 2004, anunciara una política con el fin de acelerar el crecimiento de los servicios de banda ancha.

La demanda de servicio de banda ancha está condicionada por la penetración del acceso a Internet y la disponibilidad de PC a nivel domiciliario. El gobierno indio reconoce que el acceso a servicios de banda ancha es bajo comparado con otros países asiáticos. Los valores de penetración de los servicios de banda ancha, de acceso a Internet y de PC domiciliarias a fines de 2003 eran: 0.02%, 0.4% y 0.8% respectivamente. Actualmente los accesos a Internet de alta velocidad están disponibles en varias velocidades, partiendo de los 64 Kbps, aunque no existe un estándar que defina en forma clara que se entiende como conectividad de banda ancha.

El gobierno prevé un crecimiento acelerado en la penetración de Internet y PCs como resultado de la expansión de los servicios de banda ancha.

A los efectos de la política anunciada en el 2004, la conectividad de banda ancha se define como:

“Una conexión de datos con disponibilidad de 24x7 (always on) que posibilita la conexión a servicios interactivos incluido el acceso a Internet, con capacidad mínima de transmisión de 256 Kbps a nivel de un subscriber individual conectado a un POP⁹ de un proveedor de servicio que puede proporcionar la conectividad para acceder a los servicios interactivos e Internet por medio de dicho POP. Los servicios interactivos excluirán cualquier servicio que requiera una licencia específica para su prestación, por ejemplo transmisión de voz en tiempo real, excepto la telefonía por Internet¹⁰ que los ISP pueden prestar de acuerdo a su licencia.”

9. POP: Point of Presence.

10. Ver nota al final del capítulo.

Las metas de crecimiento planteadas para la conectividad de banda ancha expuestas en la política de 2004 son las siguientes:

En la definición de la política se establece como meta el desarrollo de una infraestructura basada en diversas tecnologías de acceso. El despliegue de esa infraestructura se considera

CUADRO I			
Año	2005	2007	2010
Suscriptores de Internet	6 millones	18 millones	40 millones
Suscriptores de Banda ancha	3 millones	9 millones	20 millones

como un requisito esencial para alcanzar una sana competencia con crecimiento, por lo tanto es una preocupación del Gobierno lograr su desarrollo de la mejor manera posible.

Las tecnologías de redes que se buscan desarrollar para brindar conectividad de banda ancha son las siguientes:

Redes de Fibra Óptica

La tecnología basada en fibra óptica permite disponer de un ancho de banda casi ilimitado y, a la vez, es el reemplazo ideal para las redes basadas en cobre, actualmente se está verificando este reemplazo, especialmente a nivel interurbano. En algunas grandes ciudades se están desarrollando redes de fibra óptica que llegan a edificios o centros comerciales donde hay una alta densidad de suscriptores de servicios de banda ancha. La última milla en fibra óptica posibilitará prestar servicios de alta calidad de voz, datos y video, integrados y a demanda.

Con la aparición a nivel comercial de nuevas tecnologías se prevé una baja en los costos a futuro que hará que la fibra óptica se acerque a las redes de cobre. Se estima que el desarrollo de nuevas redes de fibra óptica en el largo plazo se acelerará.

Línea Digital de Abonado (DSL – Digital Subscriber Line)

DSL ha demostrado ser una tecnología importante por brindar servicios de banda ancha utilizando la infraestructura existente de cobre. Los propietarios de infraestructura en cobre, especialmente a nivel de última milla, deben dar una prioridad alta a la tecnología de DSL ya que tendrá un papel fundamental en el desarrollo y penetración de los servicios de banda ancha.

Los operadores estatales Bharat Sanchar Nigam Ltd. (BSNL) y Mahanagar Telephone Nigam Ltd. (MTNL), están desarrollando una política muy agresiva para proveer servicios de banda ancha basados en esta tecnología.

Como en el entendimiento de las autoridades indias, la última milla no debe transformarse en un cuello de botella para la prestación de servicios de banda ancha, las empresas propietarias de redes con última milla en cobre, tendrán amplia libertad para realizar acuerdos con diversos prestadores de servicios para permitirles la utilización de este recursos.

Hoy en día hay más de 40 millones de conexiones de última milla en cobre disponible a través de BSNL y MTNL, además de otras 14 millones que se encuentran en áreas rurales. Estas redes son una combinación entre redes nuevas y viejas, lo cual hace que en la actualidad existan unas 7 millones de conexiones de última milla en cobre en las redes de BSNL y MTNL susceptibles de ser utilizadas para prestar servicios de DSL.

Redes de Televisión por Cable (CATV)

Las redes de CATV alcanzan a mayor cantidad de personas que las redes telefónicas y les brindan a los operadores la posibilidad de desarrollar un nuevo modelo de servicio con la prestación de servicios de banda ancha. Las redes de CATV pueden ser utilizadas por licenciatarios para la prestación de servicios mediante acuerdos de utilización que firmen entre ellos.

Medios de comunicación por Satélite

A través de los sistemas VSAT y DTH (Direct to Home) podrán prestar servicios de banda ancha y acceso a Internet en regiones remotas y de difícil acceso por redes de cable.

11. Es la parte de un sistema satelital que recibe información desde una estación terrena y la difunde (broadcast) a otra estación terrena.

El gobierno tomará las medidas necesarias para brindar capacidad en los transponders¹¹ de los satélites de uso doméstico para los servicios VSAT a tarifas competitivas. El Departamento de Telecomunicaciones, en consulta con los Ministerios interesados, propondrá las medidas para que de manera rápida pueda establecerse una política de "Cielos Abiertos" para operadores de VSAT.

Redes inalámbricas

Las tecnologías inalámbricas son otra opción válida para la prestación de servicios de conectividad de banda ancha. Se ha decidido autorizar, para redes de baja potencia en exteriores, el uso de la banda de 2,4 a 2,48 GHz. En un esquema de asignación libre, sin exclusividad.

Organismos Reguladores

El Departamento de Telecomunicaciones (Department of Telecommunications – DoT) es el encargado de formular las políticas para el sector, otorgar licencias para la prestación de los servicios, entender en la normalización y homologación de equipamiento, establecer promociones para las inversiones del sector privado y llevar adelante iniciativas para fomentar la investigación y el desarrollo.

En octubre de 2000 el Departamento de Operaciones de Telecomunicaciones que era una parte del DoT se constituyó en una sociedad por acciones y fue bautizada como Bharat Sanchar Nigam Limited (BSNL), siendo actualmente el principal prestador de servicios de telecomunicaciones de propiedad del Estado Hindú, con una red que cubre más de 5000 pueblos y con alrededor de 35 millones de líneas telefónicas y el 99,99% de centrales de conmutación digitales.

TRAI

Con el ingreso del sector privado en la prestación de servicios de telecomunicaciones, conforme a lo establecido en el NTP 1994, surgió la necesidad de contar con un organismo regulador independiente, de acuerdo a ello, en 1997 se creó la Autoridad Regulatoria de las Telecomunicaciones de la India (Telecom Regulatory Authority of India - TRAI).

Su objetivo es cumplir sus funciones como Organismo Regulador en orden a establecer una competencia equitativa en la prestación de los servicios de telecomunicaciones y velar por el derecho de los consumidores. Algunas de sus principales tareas están relacionadas con recomendaciones sobre la necesidad y oportunidad de aceptar nuevos proveedores de servicios, recomendar los términos y condiciones de las licencias y asegurar su cumplimiento, realizar una administración eficiente del espectro, establecer los estándares de calidad de servicio a cumplir por los prestadores, asegurar el cumplimiento de las obligaciones sobre Servicios Universal, establecer reglamentaciones en lo que respecta a tarifas y sobre los términos y las condiciones de la interconexión, etc.

En relación con las recomendaciones que la TRAI realiza al Gobierno¹², vale aclarar que las mismas no son vinculantes, es decir, el DoT puede decidir si implementa o no esas recomendaciones, incluso si lo hace en forma parcial o total.

Desde su creación en 1997 hasta mayo de 2000, la TRAI realizó de modo limitado la función de solución de diferencias, año ese en que se creó el Tribunal de Solución de Diferencias y de Apelación de las Telecomunicaciones (Telecom Dispute Settlement and Appellate Tribunal – TDSAT). Este tribunal fue creado con la función de entender y resolver cualquier disputa entre el organismo que otorga licencias y los licenciatarios, entre los prestadores de servicios y entre prestadores de servicios y los consumidores.

12. Las recomendaciones son realizadas al Departamento de Telecomunicaciones (DoT)

Asimismo, este Tribunal tiene la facultad de analizar y juzgar sobre cuestiones en las que se interpongan recursos contra cualquier decisión o resolución establecida por la TRAI, a la vez que los tribunales civiles no tienen competencia en las materias relacionadas con el mismo.

13. A través de la Notificación N° SO 44(E) conforme a la potestad conferida en el inciso (k), de la sub sección 1 del la Sección 2 de la Ley de Constitución de la TRAI.

Con fecha 9 de enero de 2004, el Gobierno¹¹ estableció que los servicios de radiodifusión y cable constituyen servicios de telecomunicaciones.

Política industrial para el sector

Con enfoque en la desregulación de las industrias y a través de esquemas de flexibilización y liberalización, con el fin principal de facilitar y alentar el crecimiento industrial, los objetivos del Gobierno en materia de Política Industrial son:

- Mantener un crecimiento sostenido de la productividad
- Mejorar el empleo
- Lograr una mejor utilización de los recursos humanos
- Alcanzar competitividad internacional
- Transformar a la India en un participante destacado a nivel global

Medidas políticas:

Algunas de las principales medidas anunciadas y los procedimientos emprendidos en orden a lograr los objetivos antes citados son las siguientes:

Liberalización de la política de licencia industrial

La lista de sectores en los que es requerida una licencia está siendo analizada actualmente. Al presente solamente en seis sectores es requerida, principalmente en cuestiones relacionadas con el ambiente, la seguridad y aspectos estratégicos, en tanto que existen tres industrias reservadas para el sector público.

Memorando de Emprendedores Industriales

Aquellas industrias que no requieran licencia son consideradas en este Memorando por la Secretaría de Asistencia Industrial.

Liberalización de la política de ubicación

En lo que se refiere a las industrias que no producen polución, tales como la industria del software, la electrónica y otras, está permitido el asentamiento dentro de los 25 kms de la periferia de ciudades con más de un millón de habitantes, en cambio para otras industrias solamente se garantiza el permiso si se instalan en áreas industriales previamente establecidas de acuerdo a una Ley específica.

Esquema para los parques tecnológicos de hardware de electrónica y de software

Con el objeto de construir una robusta industria electrónica y mejorar el desempeño en términos de exportaciones, se han desarrollado y están en operación dos esquemas tales como los Parques Tecnológicos de Hardware de Electrónica (EHTP) y los Parques Tecnológicos de Software (STP), y todo lo que en ellos se produzca está libre de impuestos.

La propuestas de proyectos en estos esquemas son considerados por un Comité Interministerial Permanente.

Políticas para las Inversiones Extranjeras Directas (IED)

La promoción de éstas es parte de una política económica integral de la India. Dentro del Sector, se destacan las aperturas a la posibilidad de un 100% de IED en los negocios de comercio electrónico B2B (Business to Business), Proveedores de Internet sin acceso internacional propio (sin gateways), provisión de correo electrónico y correo de voz.

Política para las Inversiones Extranjeras Directas

La política establecida en la India para la Inversión Extranjera Directa (IED) para el sector es la siguiente:

Para los servicios de telefonía básica, móvil celular, servicios de paging, servicios de valor agregado y servicios de telefonía móvil satelital, la participación de la IED se limita al 49%, sujeto a la obtención de la licencia que debe otorgar el DoT y a la adhesión por parte de los inversores extranjeros como de las empresas que reciben esas inversiones, de las obligaciones que dicha licencia impone para la participación del capital extranjero.

- Se permite una IED hasta un 74%, sujeto a autorización, para las siguientes actividades:
 - Proveedores de Acceso a Internet (ISPs) (con accesos internacionales propios)
 - Proveedores de Infraestructura (Categoría II)
 - Servicios de paging vía radio.
- Se permite una IED hasta el 100% en los siguientes servicios de telecomunicaciones:
 - Proveedores de Acceso a Internet (sin accesos internacionales propios).
 - Proveedores de Infraestructura que proporcionan fibra oscura (Categoría I).
 - Servicios de Correo electrónico.
 - Servicios de Correo de voz.

Estas IEDs estarán sujetas a las siguientes condiciones:

- Si una compañía con una inversión del 100% inicia operaciones en otros países debe dejar en un plazo de 5 años un 26% de su capital a favor de inversores indios.
 - Los servicios anteriores listados estarán sujetos a cumplir con los requisitos de seguridad que se les pueda solicitar.
 - Las propuestas para una IED mayor al 49% serán consideradas caso por caso por la Oficina de Promoción de la Inversión Extranjera (Foreign Investment Promotion Board - FIPB).
- La IED permitida para el sector industrial de telecomunicaciones es del 100% y se puede realizar utilizando el mecanismo *“automatic route”*.

La IED destinada a fondos de inversión que tienen activos en el sector de telecomunicaciones esta permitida hasta un 49%.

En las tablas siguientes se detallan valores de inversiones entre agosto de 1991 y marzo de 2004.

**CUADRO II - INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA APROBADA EN TELECOMUNICACIONES
(Agosto 1991 - Marzo 2004)**

Servicios	Monto de IED Aprobada Rs (millones)	% del Sector s/el total del País
Telecomunicaciones	87.623,63	4,83
Radio Paging	12.308,95	0,68
Celular/Moviles/Telefonía Básica	210.455,85	11,61
Telecomunicaciones (I&B)	9.946,03	0,55
Otros	7.074,03	0,39
Totales	327.408,49	18,06

Fuente: Departamento de Telecomunicaciones de la India.

**CUADRO III - TOTAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA
EN TELECOMUNICACIONES**

Año	IED Rs (millones)	Año	IED Rs (millones)
1993	20,60	1999	2.126,70
1994	140,20	2000	2.885,80
1995	2.067,40	2001	39.709,00
1996	7.648,30	2002	10.815,00
1997	12.451,90	2003	3.014,00
1998	17.756,40	2004	874,20
Total de IED Rs (millones): 99.509,50			

Fuente: Departamento de Telecomunicaciones de la India.

**CUADRO IV - IED REALIZADA EN TELECOMUNICACIONES POR PAÍS
(Agosto 1991 - Marzo 2004)**

País	Monto Rs (millones)	%	País	Monto Rs (millones)	%
Alemania	12.70	0.01%	Holanda	3157.57	3.17%
Argentina	0.01	0.00%	Hong Kong	901.26	0.91%
Australia	700.90	0.70%	Israel	800.00	0.80%
Austria	9.50	0.01%	Japón	539.80	0.54%
Bahamas	13.78	0.01%	Kuwait	0.50	0.00%
Bahrain	8.00	0.01%	Luxemburgo	101.60	0.10%
Bermuda	64.85	0.07%	Malasia	599.90	0.60%
Canadá	411.60	0.41%	Islas Mauricio	71998.01	72.35%
China	0.10	0.00%	NRI	889.00	0.89%
Corea del Sur	198.50	0.20%	Reino Unido	8875.89	8.92%
Dinamarca	72.50	0.07%	Singapore	55.86	0.06%
España	0.74	0.00%	Siri Lanka	4.73	0.00%
Estados Unidos	4904.76	4.93%	Suecia	1531.90	1.54%
Filipinas	73.50	0.07%	Suiza	4.70	0.00%
Finlandia	355.80	0.36%	Thailandia	2211.60	2.22%
Francia	1009.37	1.01%	Total Monto Rs (millones): 99,508,93		

Fuente: Departamento de Telecomunicaciones de la India.

Empresas estatales en el sector

Hasta el 13 de febrero de 2002 eran tres las empresas estatales que participaban en la prestación de los servicios de telecomunicaciones en la India, particularmente los servicios básicos estaban dominados por las mismas, en esa fecha la empresa Videsh Sanchar Nigam Limited (VSNL), en la que el Estado Hindú poseía el 53%¹⁴ del capital total, fue privatizada y el control de la gestión fue transferido a una compañía privada del Grupo TATA.

De esas tres empresas, la BSNL brinda servicios locales fijos en todo el país excepto Delhi y Bombay, asimismo es operador de larga distancia nacional, esto es, solamente le está permitido brindar el servicio dentro de la India, a la vez que es proveedor del servicio móvil celular (CMSP) en todo el país con la salvedad de Delhi y Bombay, como en el caso de los servicios fijos locales.

La otra empresa estatal, en la que el gobierno detenta el 56,25 % del capital total es la conocida como MTNL (Mahanagar Telephone Nigam Limited), que data de 1986 y brinda servicios locales, fijos y móviles, en Delhi y Bombay, lo móviles desde 1999.

Como se señalara anteriormente, hasta febrero de 2002 la VSNL, en su carácter de empresa del estado, brindaba servicios de larga distancia internacional, asimismo, por el año 1995 fue la primera empresa que introdujo Internet al país, constituyéndose en el primer proveedor de Internet en la India. Actualmente como empresa privada continúa con la prestación de los servicios de larga distancia internacional y como uno de los principales proveedores de acceso a Internet.

14. El Gobierno vendió el 25% de las acciones, el 2% pasó a manos de los empleados, en tanto que el 26 % restante quedó en manos del Estado.

CUADRO V

Empresa	Area de prestación	Servicios	Comentarios
BSNL	Todo el país excepto, Delhi y Bombay	Locales: fijos y móviles y larga distancia nacional	
MTNL	Delhi y Bombay	Locales: fijos y móviles	Participación del Estado: 56,25% del capital total
VSNL		Larga distancia internacional	Privatizada en febrero de 2002, el Estado se quedó con el 26%

7.3.3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

En el año 2003 el sector de telecomunicaciones de la India había generado ingresos del orden de los 8.800 millones de dólares. Las principales razones o vehículos de tal volumen de ingresos se pueden encontrar en el significativo tamaño del mercado y sus grandes urbes en términos de población, en tanto que otro elemento que explica tal volumen se puede hallar en el floreciente mercado de los Call Centres y la tercerización de los procesos de negocios.

Servicios Fijos

Servicios de Voz

A finales de 2003 había 42,1 millones de líneas telefónicas fijas, lo que representaba el 3,9% de teledensidad. Si bien el mercado había sido abierto a la competencia, el prestador histórico

15. Como se señalara anteriormente la BSNL opera en todo el territorio de la India excepto en Nueva Delhi y Bombay.

(incumbent) BSNL, de propiedad estatal, se erigía como el dominante en el segmento local, con un 84%¹⁵ del mercado, esto se explica de algún modo por el interés de los nuevos prestadores en el desarrollo de los servicios móviles y no tanto de los fijos. En Nueva Delhi y Bombay el prestador histórico, la MTNL, ha visto reducida su participación en el mercado desde un 20% en el 2000 hasta un 10% a principios de 2004, lo que demuestra que en ambas metrópolis el grado de competencia es más marcado que en el resto del país.

Cinco son los operadores entrantes que cuentan con licencia para brindar servicios de telefonía local, estos son: Bharti Telenet Limited, ECL Telecom Limited, Hughes Ispat Limited, Shyan Telelink Limited y Tata Teleservices Limited, los que conjuntamente no alcanzan las 2,5 millones de líneas fijas en comparación con las casi 36 millones de BSNL y las 4,3 de MTNL.

En el tramo de larga distancia nacional e internacional, relacionado con llamadas telefónicas y transmisión de datos, el operador histórico, la VSNL, esta paulatinamente perdiendo porción de mercado en manos de entrantes como Bharti Telesonic, Reliance Infocomm y Data Access, estos tres operadores ingresaron a este segmento luego de que en marzo de 2002 expirará el monopolio de VSNL, ésta fue privatizada a través de un proceso en el cual el Grupo Tata compró parte de misma, tal como se mencionara anteriormente.

Si bien las entrantes han ido ganándole mercado a VSNL en lo que respecta al transporte de tráfico de los operadores locales, los móviles y los prestadores de acceso a Internet, esta última ha logrado mantener los acuerdos de interconexión con BSNL y MTNL lo que le asegura un significativo volumen de tráfico, teniendo en cuenta que entre ambas poseen más del 90% de las líneas fijas. Otra explicación al avance de las entrantes, particularmente Reliance y Data Access, es su gran disponibilidad de infraestructura de transporte a través de sus redes submarinas de fibra óptica, mediante las cuales pueden transportar comunicaciones internacionales.

En lo que respecta a la telefonía por Internet, existen más de 40 proveedores de acceso a Internet (ISPs) que ofrecen llamadas internacionales salientes desde computadoras a través de la Internet pública. Se trata de llamadas que no son en tiempo real y se realizan mediante un esquema PC-Teléfono, esto es, desde PCs dentro de la India hacia teléfonos en el exterior. Esta modalidad está encuadrada regulatoriamente como una aplicación del servicio de valor agregado que brindan los ISPs, tal como se señalara anteriormente en oportunidad de citar la definición de conectividad de banda ancha establecida en las Políticas de Banda Ancha de 2004.

Actualmente la mayoría de los nuevos clientes para los servicios fijos está accediendo a los servicios a través de tecnología inalámbrica, como el bucle inalámbrico de abonado (Wireless Local Loop - WLL) con método de acceso múltiple por división de código (CDMA), siendo Reliance Infocomm el principal operador de CDMA WLL. Vale aquí destacar que luego de que en el año 2003 el Gobierno introdujera la nueva figura de Licencia Única a través de la cual los operadores quedan habilitados a brindar servicios básicos y móviles, la mayoría de los prestadores, incluso la misma BSNL, orientaron sus inversiones hacia el desarrollo de redes móviles bajo tecnologías GSM y CDMA.

Desde la privatización de VSNL y la cada vez más destacada participación en el segmento de larga distancia por parte de Reliance y Data Access, los cargos de interconexión se han reducido

significativamente, algunos destinos experimentaron reducciones del orden del 70%. Como consecuencia de ello y para fortalecer su posición en el mercado, VSNL lanzó en el primer semestre de 2004 la modalidad de tarjetas prepagas.

Para el segmento de larga distancia - nacional e internacional – la TRAI está estudiando la mejor forma de implementar los códigos de operador de larga distancia, mecanismo mediante el cual los usuarios de líneas fijas tendrán la posibilidad, para sus llamadas de larga distancia ya sean éstas nacionales o internacionales, de seleccionar al operador que las transportará, lo cual se espera que produzca un fuerte dinamismo al mercado, en particular al de las tarjetas prepagas.

Para el mercado de larga distancia internacional el Gobierno ha estimado para el mismo una tasa de crecimiento anual que estaría en el orden del 27 al 30 %, motorizado principalmente por el crecimiento de la industria del Call Center y del tráfico que genera el segmento móvil, con cerca de un millón de nuevos clientes por mes.

Servicios de Internet

Para fines de 2003 la cantidad de usuarios de Internet en la India rondaba los 22,5 millones lo que daba una penetración del orden del 2%, la explicación más fuerte que se encuentra a este bajo nivel es el pequeño parque, en términos relativos, de computadoras en el país, el que no pasa del 1%. Entre los principales proveedores de acceso a Internet figuran la estatal BSNL y la privatizada VSNL, aquí cabe recordar que Tata Indicom opera a través de VSNL y para operaciones de banda ancha lo hace como Dishnet DSL, también MTNL participa en el segmento de banda ancha.

Debido a que la desagregación del bucle de abonado (Local Loop Unbundling – LLU) no está regulada en la India, los operadores históricos MNTL y BSNL no están obligados a abrir sus redes a la competencia de modo tal que otros operadores puedan hacer uso de esa “última milla” para brindar su servicio de acceso a Internet de banda ancha, en este caso a través de tecnología xDSL, aunque dichos prestadores ya han comenzado a invertir en sus redes para dotarlas con esa tecnología.

Al respecto, parecería ser que es necesario regular la desagregación del bucle de abonado para favorecer los objetivos de la Política de Banda Ancha, toda vez que en la misma se espera que la última milla no se transforme en un cuello de botella para el desarrollo de los servicios de banda ancha.

Como alternativa, el operador privado Bharti ofrece acceso de banda ancha a través de su propia red de cobre bajo tecnología xDSL, en tanto que otros operadores privados prefieren invertir en sistemas de acceso inalámbrico WLL; del mismo modo, y cada vez de forma más intensa, se están instalando redes Wi-Fi (Wireless Fidelity), principalmente Bharti Televentures y TTSL (operador de VSNL). Otra alternativa a la última milla de los operadores históricos es el acceso satelital a través de prestadores que brindan DTH.

Entre Dishnet DSL (perteneciente al Grupo Tata) y Bharti compiten por el cetro de ser el mayor operador del mercado en cuanto a tecnología xDSL se refiere. Dishnet DSL controla el 30% del mercado y brinda su servicio, en carácter de ISP de clase A, a través de las redes de cobre de BSNL y MTNL.

Sin embargo, el modo de acceso dominante en la India para la Internet de banda ancha es el Cable Módem, esquema de acceso que contaba con una base de clientes del 43% del total para marzo de 2004, para esa fecha la cantidad de clientes de banda ancha rondaba los 190 mil.

Esos exiguos números del mercado de Internet de la India, en particular los relativos a la banda ancha, la ubican como uno de los países con menor desarrollo en términos de difusión de Internet en la región del sur de Asia, en comparación, por caso, con los 14 millones de usuarios de banda ancha de la China.

Algunos aspectos claves en el análisis de prospección y tendencia de la competencia, se pueden encontrar en la falta de inversión en infraestructura de acceso de banda ancha por parte de los operadores históricos MTNL y BSNL, asimismo, el despliegue de facilidades para tecnología xDSL ha sido casi despreciable, principalmente por la misma razón antes citada, esto es, el control del casi 95 % de las líneas de cobre de acceso local por parte de los históricos.

La mayor parte de la inversión en tecnología xDSL ha sido soportada por los operadores privados, los cuales inclusive le dieron mayor importancia al desarrollo de infraestructura de telefonía fija inalámbrica, considerando al segmento de banda ancha residencial un tanto más riesgoso.

Como se señalara, en el año 2004 el parlamento aprobó la Política de Banda Ancha sobre la base de recomendaciones de la TRAI con el objetivo de estimular el crecimiento del mercado, proponiéndose metas en términos de suscriptores de banda ancha de 3 millones para el año 2005, 9 millones para el 2007 y 20 millones para el 2010.

En respuesta a la creciente demanda y en ausencia de iniciativas oficiales para el incremento de inversiones en sistemas de acceso de banda ancha, los operadores privados son los que actualmente están avanzando en las inversiones en orden a satisfacer esa creciente demanda, caracterizada principalmente por el creciente impulso de la industria como resultado de la tercerización de los procesos de negocios, los que necesitan accesos confiables de alta velocidad.

Particularmente en lo que respecta a las inversiones de las estatales BSNL y MTNL y la privatizada VSNL, ésta última a través de Tata Indicom, se puede decir que actualmente BSNL está desplegando tecnología ADSL por un monto cercano a los 200 millones de dólares en más de 200 ciudades con el objetivo de alcanzar, en una primera etapa, unos 5 millones de usuarios, mientras que en infraestructura inalámbrica, esto es, con tecnologías como Wi-Fi y WiMax, planea instalar unos 400.000 hotspots en lugares públicos a lo largo del país. Por su parte MTNL estima disponer de unas 300.000 conexiones de ADSL en el primer semestre de 2005, en tanto que VSNL en base a una combinación de xDSL, Wi-Fi y Cable Módem se encuentra instalando accesos residenciales de banda ancha en 8 ciudades.

Como se ha señalado anteriormente, uno de los principales elementos que “traban” el desarrollo y crecimiento del segmento de acceso a Internet, además del reducido parque de computadoras, es la falta de infraestructura de banda ancha. En el mismo sentido, una capacidad limitada de las redes internacionales y un lento avance en la competencia en los mercados nacionales e internacionales de líneas arrendadas (leased-lines) ha contribuido a que las tarifas se mantengan elevadas y no se disponga de calidad suficiente.

Sin embargo, y fundamentalmente debido a la vitalidad de la tercerización de los procesos de negocios, en abril de 2004 la TRAI propuso tarifas máximas para el arrendamiento de líneas internacionales, en tanto que se espera que la competencia en el ámbito de la banda ancha internacional sea más dinámica luego de que Reliance Infocomm y Flag telecom concluyan con el proyecto de cable submarino de fibra óptica, el que vinculará a la India con Hong Kong y Europa hacia el este y oeste respectivamente, dicho proyecto incluye además la instalación de dos gateways, uno en Bombay y el otro en Chennai. Los mencionados proveedores señalaron que, con esas nuevas instalaciones, será posible introducir reducciones de las tarifas del orden de un 70% en lo que a disponibilidad de banda ancha internacional se refiere.

Del mismo modo, VSNL y Data Access están invirtiendo en capacidad de cables submarinos con el fin de posicionarse para un escenario más competitivo en materia de servicios internacionales.

Servicios Móviles

En este mercado la cantidad de teléfonos móviles a fines del año 2003 rondaba los 29 millones, el mismo estuvo prácticamente dominado por Bharti desde mediados de los noventa, operador que basaba su servicio en tecnología GSM; posteriores cambios, tales como modificaciones regulatorias en términos de licencia, como el permiso a los operadores de CDMA WLL para poder brindar servicios totalmente móviles y el nuevo régimen de noviembre de 2003 fueron consolidando el mercado, generando un proceso de racionalización del número de operadores GSM, en cambio, el ingreso de operadores con tecnología CDMA ha dinamizado la competencia, al punto que los suscriptores móviles ya superaron en cantidad a los fijos.

Vale aquí destacar el fuerte crecimiento experimentado en la cantidad de teléfonos móviles en los periodos 2002-03 y 2003-04 con crecimientos relativos del 102 % y 160 % respectivamente pasando la penetración del 1% al 2,7%.

Principales operadores móviles:

CUADRO VI - PRINCIPALES OPERADORES MÓVILES

	Tecnología	Suscriptores (mediados de 2004)
Bharti Televentures - www.bhartiteleventures.com	GSM/EDGE	7.700.000
BSNL - www.bsnl.co.in	GSM	5.800.000
Hutchison-Essar - www.hutch.co.in	GSM/EDGE	6.900.000
Idea Cellular - www.ideacellular.com	GSM/EDGE	3.700.000
Reliance Infocomm - www.r.com.tr	CDMA/CDMA 1X	8.700.000

NUEVA POLÍTICA PARA LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INTERNET (ISPs)

Esta nueva política anunciada por el Gobierno de la India aspira a lograr el mayor acceso posible a la red de redes a precios asequibles. La prestación del servicio de acceso a Internet ha sido abierta al sector privado con el fin de alcanzar un rápido crecimiento.

Las características más salientes de esta política son:

- Cualquier empresa India tiene la posibilidad de obtener una licencia como ISP. La participación extranjera es permitida hasta el 49% del capital.
- El periodo de la licencia es de 15 años. Durante los cinco primeros años no se pagan derechos o aranceles, para los años subsiguientes está establecido un pago anual.
- Para cada Area de Servicio se otorga una licencia, a tal efecto el país se dividió en diferentes áreas para las cuales se estableció una categoría determinada. Existen tres categorías, a saber:

Categoría A - Area de Servicio: Toda la India.

Categoría B -Area de Servicio: 20 áreas (territorial Telecom Circles), 4 metrópolis (Delhi, Bombay, Calcuta y Chennai) y 4 ciudades principales (Ahmedabad, Bangalore, Hyderabad y Pune).

Categoría C -Area de Servicio: Areas secundarias del Departamento de Telecomunicaciones (DoT).

- Una empresa puede obtener licencia para cualquier Area de Servicio y no hay límite a la cantidad de licencias para un determinados prestador.
 - Con la solicitud de servicio se debe entregar la siguiente garantía bancaria:
 - Area de Servicio Categoría A: Rs. 20.000.000
 - Area de Servicio Categoría B: Rs. 2.000.000
 - Area de Servicio Categoría C: Rs. 300.000
 - La interconexión internacional debe ser a través de gateways del DoT, la VSNL o bien a través de organismos públicos/Gobierno autorizados. Los ISPs privados están autorizados a la provisión de gateways luego de obtener un permiso de seguridad (Security Clearance), La interconexión directa entre dos ISPs está permitida.
 - Los ISPs privados pueden obtener enlaces de transmisión a través del arrendamiento al DoT, a los operadores de los Servicios Básicos, a las empresas de ferrocarriles, a las compañías de electricidad y a cualquier otro operador especialmente autorizado al arrendamiento de tales enlaces. Estos ISPs también pueden desplegar sus propios vínculos en los casos en que los mismos no puedan ser provistos por operadores autorizados, ese despliegue debe ser autorizado.
 - Los ISPs son libres para establecer sus propias tarifas, sin embargo, la TRAI puede revisar y fijar las tarifas en cualquier momento.
 - La telefonía a través de Internet no está permitida.
-

7.3.4. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (INDUSTRIA DEL SOFTWARE)

Identificadas las Tecnologías de la Información como una cuestión clave para la competencia global y el progreso de su país, desde 1986 el Gobierno de la India lleva adelante una política, sin duda exitosa, con el objetivo de que áreas y actividades tales como el desarrollo de software, la capacitación y principalmente las exportaciones de software se constituyan en elementos de vital importancia en su desarrollo económico y social. Surgen así los Parques Tecnológicos de Software (PTS), esquema cuyo fin fundamental es el incremento de las exportaciones asociadas a la industria del software.

Para alcanzar tal objetivo se diseñó un adecuado marco que abarca los siguientes aspectos:

- Simplificación y racionalización de procedimientos
- Provisión de un servicio a la industria caracterizado por un único punto de contacto (ventanilla única).
- Provisión de comodidades básicas necesarias para las operaciones de exportación con cortos tiempos de gestión y tramitación
- Posibilidad de compartir, a bajos costos, infraestructura y facilidades tales como, recursos de computación y servicios de comunicación de datos, entre otros.

Parques Tecnológicos de Software (PTS)

Este esquema de parques fue estructurado de modo tal de facilitar las exportaciones de la industria del software en general y de las pequeñas y medianas empresas en particular a través de la implementación de un esquema de promoción y de crecimiento en las exportaciones de software, mediante la provisión de infraestructura y facilidades incluyendo enlaces de comunicación de datos de alta velocidad, es decir se trata de un esquema 100% orientado al desarrollo y exportación de software de computadoras, en el que se incluyen servicios profesionales que utilizan facilidades de telecomunicaciones. El concepto detrás de este esquema se completa con las Unidades Orientadas 100% a la Exportación (Export Oriented Units – EOUs) y las Zonas para el tratamiento de las exportaciones (Export Processing Zones – EPZs).

Los parques Tecnológicos de la India fueron establecidos y registrados por ley como una Sociedad en junio de 1991 por el Departamento de Tecnología de la Información del Ministerio de Comunicaciones y Tecnología de la Información, el que tomó la responsabilidad de administrar la infraestructura de comunicación de datos y se encargó de proveer otros servicios tales como evaluación tecnológica y capacitación profesional a los exportadores de software.

Los centros en los que se instalan los PTS actúan como una única ventana a través de la cual se brindan servicios a los exportadores. Estos centros están equipados con facilidades para disponer de energía, centrales telefónicas, seguridad, sistemas de resguardo de información (backup), asistencia en capacitación, fotocopadoras, fax, bibliotecas, etc. Asimismo proveen infraestructura para la incubación de PyMES ofreciéndole oportunidad de comenzar sus operaciones sin demoras.

Entre los principales beneficios que los PTS disponen se destacan:

- Mecanismo simple a través de una ventana única

- Se permite 100% de capitalización extranjera
- Importación libre de impuestos
- Los bienes de capital de segunda mano pueden ser importados
- Exención de impuestos para compras locales
- Se permite ventas en el mercado doméstico hasta un 50% de las exportaciones
- Exención del impuesto a los ingresos hasta 2010

La tercerización de servicios vinculados con las tecnologías de la información se está constituyendo en una actividad cada vez más intensa en la India, motorizada particularmente por la alta calificación de la fuerza laboral de base tecnológica. Actualmente la India es uno de los pocos países que dispone un exceso de este tipo de trabajadores en relación con la demanda doméstica, lo que le permite estar en condiciones de ofrecerla para satisfacer las necesidades de aquellos países en los que éste tipo de recursos es escaso o bien requiere de altos salarios.

Los centros de servicios vinculados con las TI están en capacidad de proveer alta calidad en sus servicios brindados, debido fundamentalmente a la especialización y los beneficios de escala disponibles. Actualmente la India cuenta con un creciente número de proveedores que cubren un amplio rango de servicios con diferentes grados de complejidad y de valor agregado. Otra cuestión que fomenta el desarrollo de estos servicios es la posibilidad que ellos ofrecen a empresas extranjeras de aprovechar las diferencias de huso horario, de modo tal que están en condiciones de brindar sus servicios en un esquema 24x7. Un caso que se puede citar es el de médicos de los Estados Unidos que pueden disponer de notas totalmente transcritas al comienzo del próximo día con sólo enviarlas a los servicios de transcripciones médicas de la India, país en el que el trabajo del día prácticamente comienza cuando en los EE.UU. termina.

SERVICIO DE TRANSCRIPCIONES MÉDICAS (SERVICIO VINCULADO A LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN)

La transcripción médica es un documento legal y permanente en el cual se establece formalmente el resultado de una investigación o intervención médica. Facilita la comunicación y el soporte a los reclamos de los seguros.

Existen tres procesos o etapas en la Transcripción Médica.

Proceso I: Esta es la primer parte y consiste en que el médico, mediante una comunicación telefónica a través de un número de cobro revertido automático preestablecido (gratuito para el que llama) generalmente del tipo 800, dicta su diagnóstico o informe, el cual es almacenado en un servidor informático en el extremo receptor. Para este tipo de tarea los médicos son debidamente entrenados.

Proceso II: La llamada es digitalizada y enviada al centro de tercerización de servicios en un archivo (v.g. en formato wave “.wav”) vía satélite u otro vínculo como cable submarino de fibra óptica. Ese archivo, en el extremo receptor, es convertido nuevamente en sonido de modo tal que los operadores (adecuadamente entrenados) que realizan la transcripción escuchan el diagnóstico o informe y lo transcriben.

Proceso III: Los archivos transcritos son enviados a un área de control de calidad, en la que personal especializado escucha el informe y lo compara con la transcripción, realizando las correcciones que considere necesario. Luego el informe transcrito es enviado de vuelta como un archivo informático en un formato estándar.

El negocio de las Transcripciones Médicas

Los principales clientes de este tipo de servicio son los médicos particulares, hospitales, clínicas y centros médicos privados, centros médicos públicos, organizaciones que administran bases de datos médicas, etc.

La infraestructura de telecomunicaciones e informática necesaria para la prestación de este servicio es clave y prácticamente es el núcleo del negocio, más allá de la incuestionable importancia que tiene la conquista de clientes en aquellos países que requieran estos servicios y que preferentemente tengan una diferencia de husos adecuada.

Con el creciente uso de Internet para el transporte de todo tipo de información en general y de las transcripciones médicas en particular, y las, del mismo modo, crecientes amenazas relacionadas con la integridad y seguridad de la información en las redes públicas, como la red telefónica e Internet, se hace necesario implementar en las transcripciones esquemas de encriptación cada vez más sofisticados, los que en un futuro serán obligatorios, cuestión que ya se está estudiando en varios países, al punto que los EE.UU. y la Unión Europea han avanzado en acuerdos para la protección de datos.

De acuerdo a una encuesta realizada por NASSCOM (National Association of Software and Service Companies), se espera que en la India para el año 2008 la "industria de Transcripciones Médicas" genere ingresos por aproximadamente Rs 4000 crore (más de US\$ 800 millones de dólares) y emplee 50.000 personas.

Otro de los segmentos en los que las TIs tienen una participación destacada en la India es la educación a distancia o educación en línea (On line education o e-learning). Este segmento tiene una estrecha relación con la industria del software y las infraestructuras de telecomunicaciones, toda vez que la plataforma a través de la cual se dictan los cursos hace un uso intensivo de software y redes de telecomunicaciones.

También se pueden citar a los servicios relacionados con los Call Centers, los sistemas GIS (Geographic Information System), servicios de localización, bases de datos jurídicas y el procesamiento y la digitalización de datos.

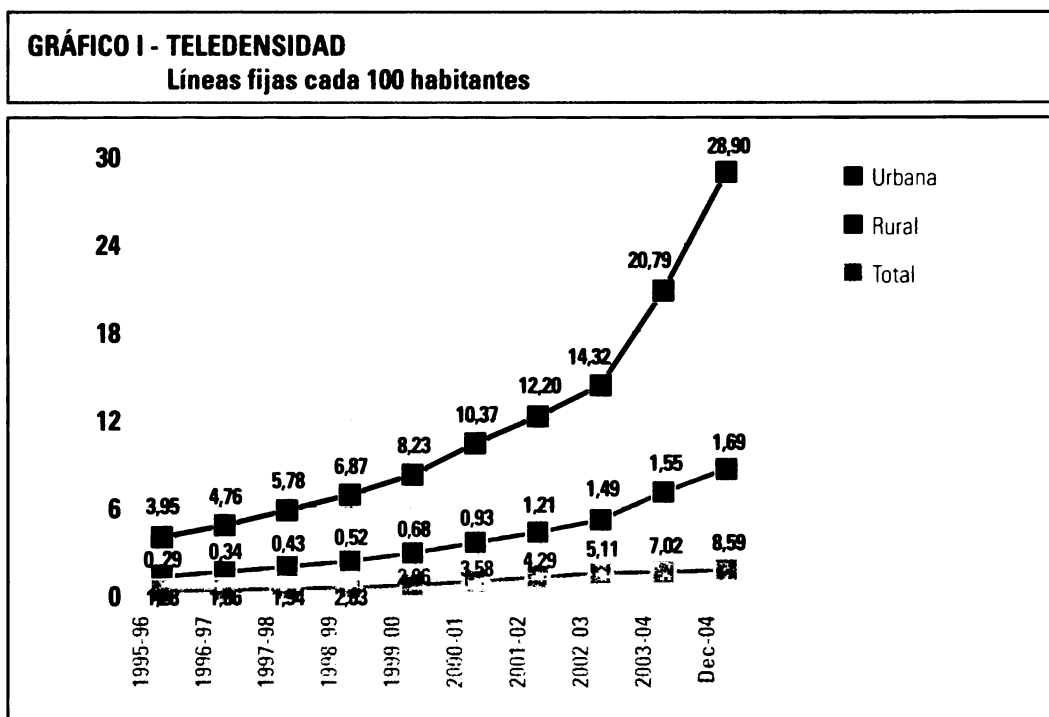
En el periodo 2002-2003 en 12 centros de PTS el número de unidades aprobadas fue de 5582 y el valor de las exportaciones que en ellos se originó fue de Rs. 37.176 crore (unos US\$ 8.100 millones), exportaciones que explican el 80% del total nacional. En lo que respecta al desempeño de las exportaciones de software desde los PTS vale destacar que entre 1991 y el año 2000 crecieron casi 700 veces, de Rs. 17 a 11.607.crore (US\$ 2.500)

Para esta industria, el Gobierno tiene previsto alcanzar un nivel de exportaciones cercano a los 50.000 millones de dólares para el año 2008 conforme a lo establecido en el Informe Anual (2000-2001) del Ministerio de Comunicaciones y Tecnología de la Información¹⁶, para ello ha adoptado medidas como la instalación de más PTS y la implementación de un fondo de

16. En octubre de 1999 el Gobierno de la India creó este Ministerio como fusión del Ministerio de Comunicaciones y del Ministerio de Tecnología de la Información.

capital de riesgo conjuntamente con el Banco de Desarrollo de la Pequeña Industria y el Banco de Desarrollo Industrial de las PyMEs, promulgó además la Ley de Tecnología de la Información en junio de 2000, a través de la cual se otorga tratamiento legal a las transacciones efectuadas mediante intercambio electrónico de datos y el comercio electrónico.

7.3.5. PRINCIPALES INDICADORES



CUADRO VII - TELEDENSIDAD
Líneas fijas cada 100 habitantes

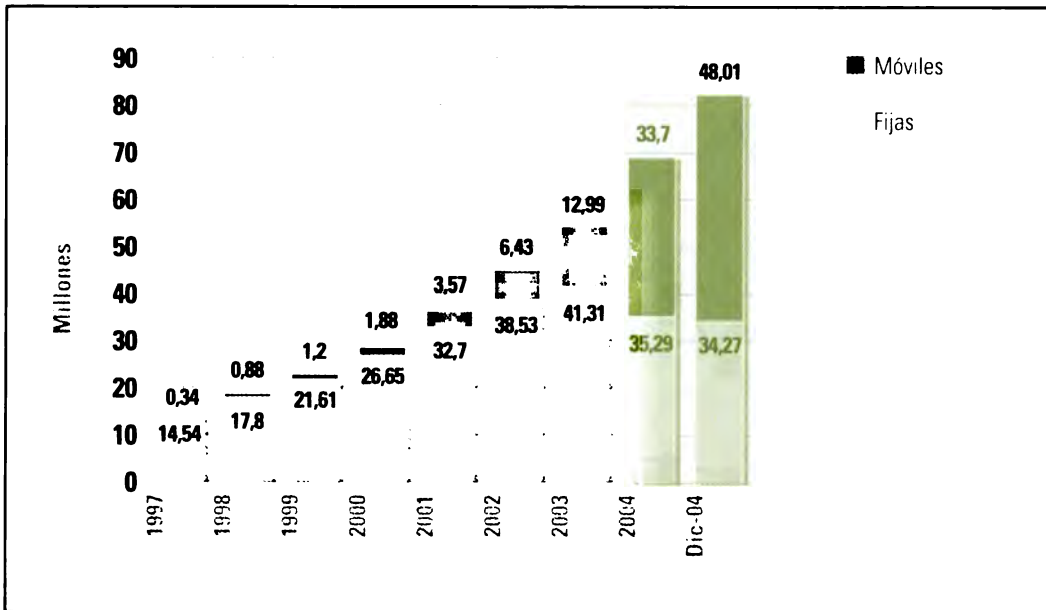
Año	Urbana	Rural	Total
1995-96	3,95	0,29	1,28
1996-97	4,76	0,34	1,56
1997-98	5,78	0,43	1,94
1998-99	6,87	0,52	2,33
1999-00	8,23	0,68	2,86
2000-01	10,37	0,93	3,58
2001-02	12,20	1,21	4,29
2002-03	14,32	1,49	5,11
2003-04	20,79	1,55	7,02
Dec-04	28,90	1,69	8,59

CUADRO VIII - LÍNEAS FIJAS Y TELÉFONOS MÓVILES (MILLONES)

Año	Fijas	Móviles
1997	14,54	0,34
1998	17,80	0,88
1999	21,61	1,20
2000	26,65	1,88
2001	32,70	3,57
2002	38,53	6,43
2003	41,31	12,99
2004	35,29	33,70
Dic-04	34,27	48,01

Fuente: Annual Report 2004 - 2005
DoT, Ministry of Communications and Information Technology.

GRÁFICO II - LÍNEAS DE TELEFONÍA FIJA Y TELÉFONOS MÓVILES



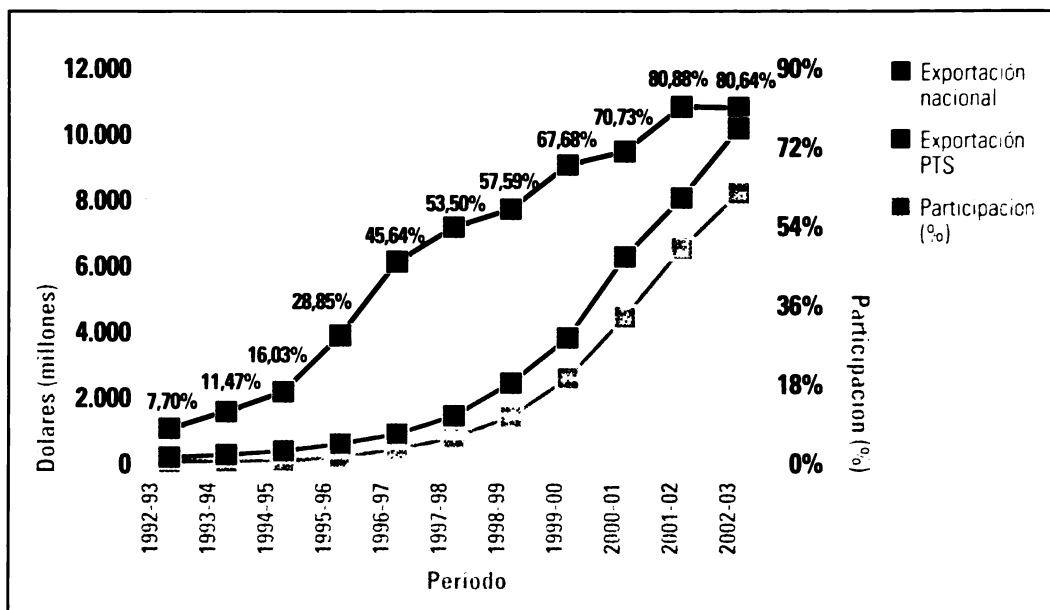
Fin de año: 31 de marzo

CUADRO IX - TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

Año	Computadoras Personales (miles)	Internet			
		Suscriptores (miles)	Usuarios (miles)	Usuarios c/100 habitantes	Ancho de banda internacional (Mbps)
1996	1.500		450	0,05	12
1997	2.000	87	700	0,07	66
1998	2.700	200	1.400	0,14	159
1999	3.300	770	2.800	0,28	267
2000	4.600	2.970	5.500	0,54	840
2001	6.000	3.470	7.000	0,68	1.475
2002	7.500	3.640	16.580	1,59	1.870

Fuente: Yearbook of Statistics, Telecommunication Services - UIT.

**GRÁFICO III - EXPORTACIONES DE SOFTWARE EN LA INDIA
PARTICIPACIÓN DE LOS PTS EN EL TOTAL NACIONAL**

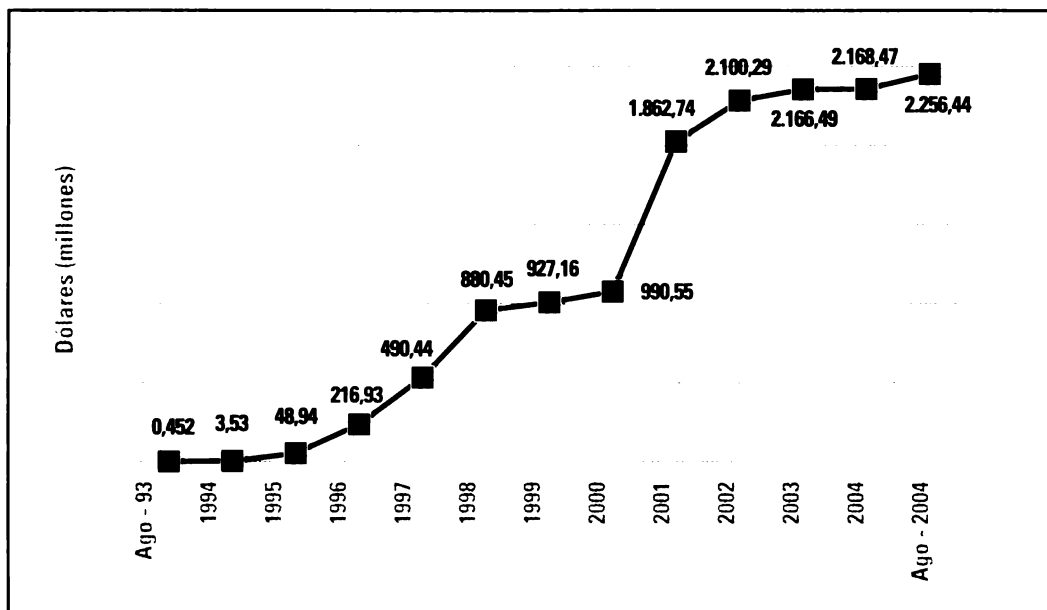


CUADRO X - EXPORTACIÓN NACIONAL DE SOFTWARE Y LOS PTS

Año	Exportación Nacional Rs(crore)	Exportación PTS US\$ (millones)	Exportación Nacional Rs(crore)	Exportación PTS US\$ (millones)	Participación (%)
1992-93	675	52	148,26	11,42	7,70%
1993-94	1.020	117	224,04	25,70	11,47%
1994-95	1.535	246	337,16	54,03	16,03%
1995-96	2.520	727	553,51	159,68	28,85%
1996-97	3.900	1.780	856,62	390,97	45,64%
1997-98	6.400	3.424	1.405,74	752,07	53,50%
1998-99	10.940	6.300	2.402,93	1.383,77	57,59%
1999-00	17.150	11.607	3.766,94	2.549,44	67,68%
2000-01	28.350	20.051	6.226,98	4.404,13	70,73%
2001-02	36.500	29.523	8.017,10	6.484,62	80,88%
2002-03	46.100	37.176	10.125,70	8.165,58	80,64%

Fuente: Annual Report 2004 - 2005.
DoT, Ministry of Communications and Information Technology.
Tipo de cambio: 1 US\$ / 45,5277 rupias

**GRÁFICO IV - INGRESO DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
SECTOR TELECOMUNICACIONES**



**CUADRO XI - IEDs
Flujo entrante**

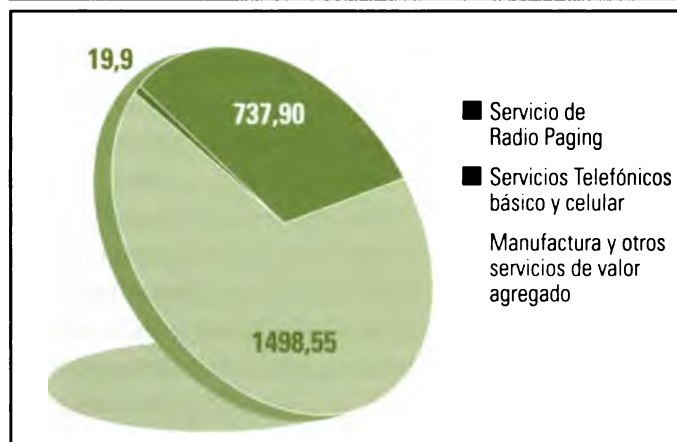
Año	Monto	
	Rs(crore)	US\$ (millones)
Ago-93	2,06	0,452
1994	16,08	3,53
1995	222,82	48,94
1996	987,65	216,93
1997	2232,84	490,44
1998	4008,48	880,45
1999	4221,15	927,16
2000	4509,73	990,55
2001	8480,63	1862,74
2002	9562,13	2100,29
2003	9863,53	2166,49
Ene-2004	9872,53	2168,47
Ago-2004	10273,05	2256,44

Fuente: Annual Report 2004 – 2005.
DoT, Ministry of Communications and
Information Technology.
Tipo de cambio: 1 US\$ / 45,5277 rupias

CUADRO XII

Segmento	Monto	
	Rs(crore)	US\$ (millones)
Servicio de Radio Paging	91	19,99
Servicios Telefónicos básico y celular	3359,5	737,90
Manufactura y otros servicios de valor agregado	6822,55	1498,55

**GRÁFICO IV - INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
APROBADAS (Ago 91 - Ago 2004)**



7.3.6. OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS ARGENTINAS

En vista del escenario que presenta el sector en la India, las posibilidades de negocio para las empresas argentinas las podríamos clasificar en las siguientes categorías:

Prestación de servicios en la India

Desde el punto de vista del marco regulatorio existen posibilidades ciertas para que empresas extranjeras puedan participar del mercado de telecomunicaciones de la India. Ahora bien, existen restricciones de distinto tipo que se constituyen en barreras de ingreso que pueden condicionar en mayor o menor medida a las empresas que quieran ingresar al mercado.

En primer lugar, para prestar servicios hay que asociarse a capital indio, ya que existen restricciones a la participación de capital extranjero en las sociedades licenciatarias para la prestación de los principales servicios, en contraposición a lo que ocurre actualmente en la Argentina. Sin duda, debido a las características culturales de la India el tener que lograr un acuerdo de tipo societario es un primer paso con ciertas dificultades.

Por otro lado, el volumen de las inversiones necesarias para poder ingresar en un mercado del tamaño de la India también se constituye en una barrera de entrada; como así también las barreras culturales de las cuales ya hicimos mención.

Las mayores posibilidades estarían dadas en el segmento de prestación de servicios de valor agregado (categoría C ó B), para lo cual en algunos casos se permite una inversión extranjera del 100%, que posibilitaría atacar segmentos de mercado específicos y en los cuales existe una experiencia suficiente por parte de prestadores en la Argentina.

Otra oportunidad interesante se abre en la posibilidad de prestar servicios profesionales de consultoría basados en la experiencia que los profesionales argentinos adquirieron desde 1989 hasta la actualidad, durante todo el proceso de privatización y desregulación. Para la prestación de estos servicios no hace falta licencia de ningún tipo, pero sí hay que tener en cuenta lo consolidado por la India en el ámbito de la OMC.

La industria del software

La India es hoy una potencia en el desarrollo de software a nivel mundial. La industria del software argentina, si bien no tiene una escala comparable a la India, sí posee algunas ventajas competitivas que le permitirían generar posibilidades de negocio en este rubro. Las oportunidades que se pueden apreciar estarían dadas por la posibilidad de llegar a acuerdos de complementación con empresas desarrolladoras indias para poder realizar desarrollos de software específicos en Argentina como parte de una tercerización de proyectos mayores que se estén desarrollando en la India. Esto reporta la ventaja de poder ingresar en desarrollos de software de primer nivel por medio de la capacidad y prestigio de la industria india. También es importante tener en cuenta que si se llegara a un acuerdo comercial con la India es importante que esta industria tenga un tratamiento especial que permita y promueva este tipo de acuerdo de complementación.

Finalmente, es necesario destacar que si bien existen posibilidades para las empresas argentinas de realizar negocios en la India, también las empresas indias pueden incursionar en el mercado

argentino de las telecomunicaciones e informática, contando con menos restricciones que las que tienen las empresas argentinas en la India. Si bien en un futuro acuerdo entre ambos países tal vez no sea posible incluir restricciones a las inversiones extranjeras de origen indio, es importante considerar que la diferencia de volumen y desarrollo, especialmente en la industria del software, puede generar algún tipo de riesgo para las embrionarias empresas argentinas.

7.4. EL SISTEMA DE TRANSPORTE EN LA INDIA

CARLOS BASCO, ROBERTO LAMDANY.

7.4.1. INTRODUCCION

Destinado a servir una superficie de 3,3 millones de kilómetros cuadrados con una población de más de mil millones de habitantes, el sistema de transportes de India, pasajeros y carga, es el que a nivel mundial enfrenta una de las mayores demandas potenciales. Sin embargo, este sistema está caracterizado por sus altos costos y la baja calidad de los servicios ofrecidos, cuyas causas profundas se encuentran en una infraestructura antigua y saturada, conjuntamente con regulaciones y rigideces político sociales que entorpecen las posibles vías de crecimiento.

Estos problemas, que ya se encontraban latentes en la economía India, salieron a luz con el inicio del proceso de crecimiento económico sostenido experimentado a partir de 1990 y los llevaron a los actuales niveles de un sistema prácticamente colapsado¹⁷.

Los recursos a disposición del Gobierno Central para inversiones en infraestructura fueron sumamente bajos, en parte por restricciones presupuestarias y en gran medida por la necesidad de atender imperiosas exigencias sociales.

Estos problemas de limitación de la infraestructura disponible se ven agravados por otros problemas de gestión tales como, falta de fondos para gastos de mantenimiento de esta limitada infraestructura, un sistema de precios relativos intrasectorial distorsionado, resistencia a nuevas tecnologías, organizaciones estatales antiguas, exceso de participación del Estado en la provisión de servicios de transporte, regulaciones de transporte inadecuadas e ineficientes, todo unido a una industria de la construcción que no se ha fortificado y expandido como otras ramas industriales. Señalemos que sólo a mediados de la década India introdujo en sus pliegos licitatorios exigencias de utilización de equipos y tecnologías modernas para la realización de obra pública.

El Gobierno de India, con el apoyo de las organizaciones multilaterales de crédito, han tomado nota de estas restricciones al crecimiento y desde 1995 han asignado recursos crecientes al sector transporte. Dentro del sector se observó también un desplazamiento de recursos a la construcción de caminos en defecto de las inversiones en la red ferroviaria. Esta concentración de fondos fue consecuencia, por un lado de los fracasos en algunos proyectos de modernización de la organización ferroviaria y por el otro por los altos subsidios que recibe en el actual sistema el transporte de pasajeros en perjuicio del transporte de carga. A modo de ejemplo, señalemos que Ferrocarriles de India no pudo separar de su estructura unidades pro-

17. El efecto negativo del transporte sobre la productividad del sector industrial de la economía India fue puesto de relieve en un trabajo sobre la industria automotriz. Como ejemplo de los resultados encontrados, mencionamos que el tiempo de viaje y su impredecibilidad lleva a incrementos tales en el nivel de existencias que el costo financiero implícito en esta política se acerca al 10% de la utilidad media.

ductivas industriales de gran envergadura , como así tampoco sectores de atención de necesidades sociales tales como, planes habitacionales, construcción y administración de hospitales y programas de salud, educación, etc.

7.4.2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL SISTEMA

Transporte Urbano

A principios de la década del 90 el número de vehículos en India superaba apenas los 20 millones. Doce años más tarde la cifra supera los 50 millones, habiéndose mantenido en general la composición entre las distintas clases de vehículos. Más del 70% de los vehículos motorizados son de dos ruedas, los automóviles representan el 12%, los ómnibus el 1,2% y 6% los camiones. Al no haberse producido un mayor crecimiento en la disponibilidad de transporte público, los modos personales de transporte adquirieron una mayor relevancia con el conocido agravante de ineficiencia energética, mayor nivel de emisión de gases, y mayor ocupación de espacio público por individuo transportado.

Este estado de cosas esta incrementando peligrosamente el nivel de congestión y polución en las áreas urbanas que en el caso de la India es un hecho que adquiere particular dramatismo. En efecto, gran parte del parque automotor es viejo y con mal mantenimiento. En estas condiciones, enfrentados a una congestión vehicular, los motores incrementan la cantidad de partículas sólidas emitidas y combustibles con deficiencias de combustión. A esto se agrega la gran cantidad de vehículos con motores de dos tiempos y una utilización extendida de combustibles con plomo que empeora la calidad de los elementos polucionantes.

Este envenenamiento de la población alcanza mayor gravedad por la concentración vehicular en unas pocas megaciudades¹⁸ unido a que una parte importante de la población vive a la intemperie y esta, en consecuencia, permanentemente expuesta a la contaminación ambiental.

El índice de accidentes de tránsito esta creciendo aceleradamente. En el año 2000, el número de accidentes carreteros fue de aproximadamente 400.000 ocurriendo en las principales 10 ciudades Indias 80,000 con más de 6.000 accidentes fatales sobre un total de muertos de 78911. En Delhi, sobre 12.000 accidentes , un 25 por ciento fueron fatales.

India tiene casi el 1% de los vehículos mundiales, pero en ella se registra el 6% de los accidentes de tránsito¹⁹.

Como no existen dispositivos ordenadores del tránsito, el tránsito motorizado se mezcla con el de rickshaw, bicicletas y peatones, recibiendo estos dos últimos los mayores riesgos de accidentes fatales. Sólo el 5% de los accidentes fatales registrados en Delhi fueron de personas transportadas en vehículos motorizados.

El servicio de ómnibus esta prestado por 67 empresas- 67% privadas- que mueven un total de 115.000 vehículos de las cuales, 14 empresas con una dotación de 18000 vehículos prestan servicios en el área urbana propiamente dicha en tanto las restantes lo hacen atendiendo el tránsito urbano y suburbano, con 8 prestando servicios en la zona montañosa.

18. Cinco ciudades agrupan el 50% de los vehículos de India. En Delhi se concentran casi 3 millones de vehículos y en Bangalore, Chennai, Mumbai y Hyderabad se concentran casi 1 millón en cada una.

19. Road Safety webpage. Worlbank.

Las empresas estatales de transporte se caracterizan por un marcado desequilibrio financiero que se ha ido incrementando con el correr del tiempo impidiendo la renovación de su parque automotor y el mejoramiento en la calidad del servicio ofrecido. Las compañías privadas, por su parte, son emprendimientos personales que se desenvuelven en forma independiente y atendiendo fundamentalmente, cierto tráfico urbano en las grandes ciudades. No hay datos operativos disponibles acerca de estos emprendimientos privados.

Transporte Carretero

El transporte carretero es el modo dominante de transporte en India, correspondiéndole el 85% del tránsito de pasajeros y una parte sustancial del transporte de mercancías, especialmente los no graneles sobre distancias cortas.

Mientras el ferrocarril transporta por año poco más de 400 mil millones de pasajeros kilómetros, por transporte terrestre se desplazan más de 2,1 billones de pasajeros kilómetros. En el caso de la carga, mientras el ferrocarril transporta poco menos 284 mil millones de toneladas kilómetros, el transporte terrestre se hace cargo de 300 mil millones de toneladas kilómetro.

La responsabilidad del desarrollo y mantenimiento de las carreteras nacionales son responsabilidad del Gobierno Nacional, que en 1989 creó la National Highway Authority of India, como órgano específico para atender los problemas viales de la economía India. En febrero de 1995, seis años más tarde comenzó a funcionar. Se trata de un organismo autónomo, que tiene a su cargo el desarrollo, mantenimiento y operación de las carreteras nacionales que se encuentran en la órbita del gobierno Indio. Las carreteras provinciales y los caminos rurales y vecinales están en la órbita de los gobiernos estatales que tienen a su cargo su desarrollo y mantenimiento.

La red caminera India alcanza a 3,4 millones de kilómetros, de los cuales 60.000 Kilómetros son de carreteras nacionales²⁰, 124.300 kilómetros son de carreteras estatales y el resto se distribuye entre caminos vecinales, caminos rurales y caminos militares.

La cobertura geográfica de la Red India de Carreteras Nacionales, dada por la relación entre kilómetro de ruta y superficie ocupada, es igual a la de Estados Unidos y superior a la de otros países en vías de desarrollo, como China y México. Sin embargo, la situación es muy mala una vez que ponemos en consideración los carriles que tienen en promedio estas carreteras y la calidad del pavimento que encuentra a su disposición el usuario y la diagramación de la red propiamente dicha.

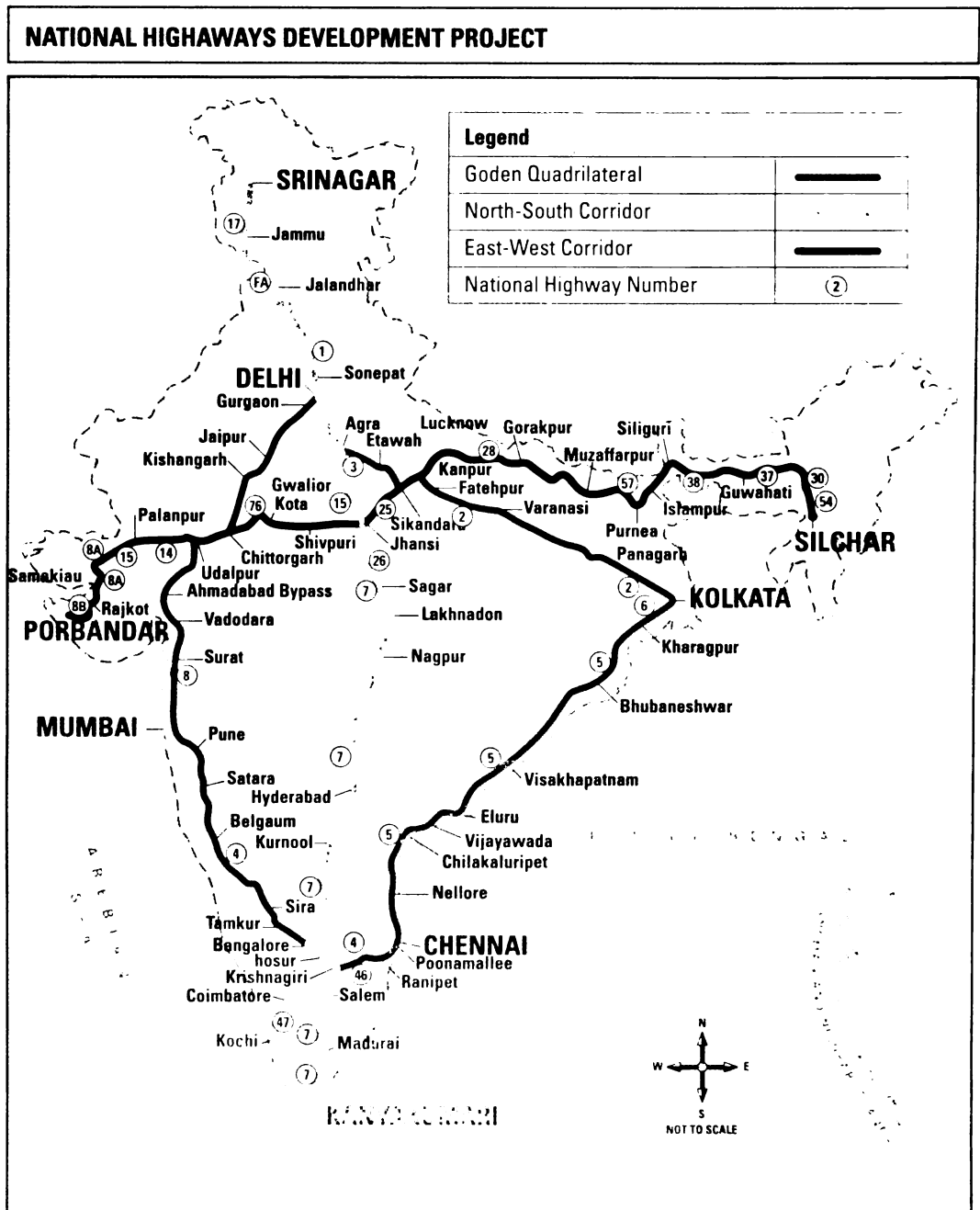
En primer término, los principales centros urbanos no están conectados por autopistas, como tampoco lo están las principales terminales portuarias.

La mayor parte de las carreteras son de dos carriles, o de carril único. Sólo 3.000 kilómetros de carretera tiene cuatro carriles. En el año 2000, del total de las carreteras nacionales, un 2% era de cuatro carriles, 39% de dos carriles y el resto es de 1 carril. En las carreteras estatales el 1% es de cuatro carriles y el 22% de dos carriles. Sólo el 30% de las carreteras nacionales están pavimentadas y apenas el 50% de este total ofrece un nivel de rugosidad menor que 4.

20. Los estados de Andhra Pradesh (4.002 Km), Madhya Pradesh (4.664 Km.), Rajasthan (4.591Km) y Uttar Pradesh (4.941 Km) son los que tiene las mayores extensiones de carreteras nacionales.

La circulación de viejos camiones de doble eje rígido excedidos de peso incrementan el daño sobre la superficie y la estructura de los pavimentos. Contrapuesto a este panorama, por estos 60.000 kilómetros de rutas nacionales circula más del 40% del tránsito de bienes y personas.

La NHA, enfrentada a esta situación ha lanzado un agresivo programa de construcción de carreteras, ampliaciones de calzadas y carriles, y refuerzo estructural de las más deterioradas. El mapa siguiente muestra el estado en que quedará el sistema de carreteras nacionales, una vez que se complete el plan de desarrollo carretero puesto en marcha por el gobierno.



Como el 70% de la población India es rural y el país posee más de 650.000 localidades y pueblos en el interior del continente, la red de caminos rurales adquiere un importancia mayúscula

Al inicio de la década, más del 50% de los poblados rurales Indios no poseían caminos rurales con conexión permanente con las carreteras centrales que llevaban a los grandes centros de consumos. Durante la pasada década, la demanda de servicios de transporte estuvo creciendo a razón de un 10% anual, con diferencias importantes de acuerdo al modo (carretero, aéreo, ferroviario que fue el que menor tasa de expansión tuvo). En este sentido, sorprende que mientras la industria y el comercio se fueron desregulando y atrayendo fuertes inversiones del sector privado, externo e interno, muy poco se ha logrado en atraer capital privado hacia obras de infraestructura, con la posible excepción de las telecomunicaciones y la entrega en concesión de algunas terminales portuarias.

Es pequeña la porción de caminos rurales pavimentados. De hecho, un 40% de los poblados rurales no tienen caminos utilizables en cualquier condición climática. Incluso, en la estación de lluvias, algunos de los que en teoría lo son, se vuelven intransitables como consecuencia de deficiencias en el sistema de drenaje.

Las deficiencias en los caminos rurales se traduce en un problema social por encima del simple tema logístico de acceso a mercados. El gobierno carece de los fondos necesarios para enfrentar esta situación y una planificación y programación obsoleta hace que los escasos fondos disponibles no se asignen eficientemente. La escasez de fondos lleva también a una baja calidad de la construcción, que no puede ser paliada por adecuados programas de mantenimiento, lo que acelera el nivel de deterioro de la red rural. Caminos que llevan a ninguna parte por la falta de alcantarillas y algún puente y poblados con varias conexiones con la red principal en tanto otros quedan aislados completan un cuadro de difícil solución.

Las deficiencias de capacidad de las carreteras son exacerbadas por la mezcla de tránsitos, cruces urbanos inseguros y detenciones frecuentes realizadas por autoridades estatales y/o municipales.

A fin de paliar esta situación el gobierno lanzó un programa a fin de favorecer la inversión de capitales privados en inversión en infraestructura. Las medidas previstas implican que el gobierno se hará cargo de la liberación de la traza y la remoción de los servicios públicos. Asimismo, proveerá avales y garantías por hasta el 40% del costo del proyecto para hacerlos viables, exención de impuestos, períodos de concesión de 30 años e importación de equipos de construcción libres de impuestos. Con estos incentivos, el Gobierno planea poder entregar a la inversión privada 4.000 kilómetros de rutas para ser ensanchadas con dos carriles adicionales (llevarlas de 1+1 a 2+2) y 1.000 kilómetros de autopistas en los próximos cinco años. A fin de dar un contexto de referencia, en el mismo período, el Gobierno planea construir 2.000 kilómetros de autopistas, ensanchar de 1 a 2 carriles 5.200 kilómetros de rutas con fortalecimiento de su estructura, y llevar 14.000 kilómetros de rutas de 2 a 4 carriles con mejoramiento estructural del pavimento.

Este monumental esfuerzo de inversión es indispensable para atender el crecimiento del parque automotor que en los últimos diez años se ha multiplicado 40 veces, en tanto la flota de camiones lo ha hecho en 32 veces pero la disponibilidad de carga lo ha hecho en 60 veces aproximadamente con la incorporación de vehículos de mayor porte. No es de extrañar entonces, que el 25 % de las carreteras nacionales y estatales se encuentren congestionadas y que la velocidad media de los vehículos que por ella transitan no supera los 40 kilómetros por hora. Se estima que la economía pierde anualmente alrededor de 300 billones de Rupias como consecuencia de estas restricciones en la infraestructura carretera²¹.

Marco Jurídico Institucional

La regulación del transporte urbano esta en manos de las autoridades estatales con cierta injerencia de las autoridades municipales y del Estado Nacional a través del Ministerio de Desarrollo Urbano que es el encargado del planeamiento y la diagramación de la política de transporte.

En el ámbito de cada Estado, el Ministerio de Desarrollo es el encargado de la planificación del transporte y de la utilización del espacio público en tanto el Ministerio de Transporte es la autoridad de aplicación de la ley de tránsito, otorgando las respectivas licencias y autorizaciones y fijando las normas sobre vehículos y emisiones.

El Ministerio de Ferrocarriles perteneciente al gobierno central es el responsable y operador del sistema de trenes y Autoridad de Aplicación de la ley de ferrocarriles del año 1989.

Finalmente, el Departamento de Medio Ambiente, a nivel estatal es el responsable del monitores de la calidad del aire.

La ley de tránsito de 1988 es la que regula el funcionamiento del sistema público de transporte. La ley distingue entre servicio regular y servicio "chárter", fijando los requisitos de ruta, horarios, frecuencias, paradas, vehículos, y normas de calidad y limpieza tanto para el primero, como para el segundo en lo que le fuera aplicable. La ley le permite al Estado fijar las tarifas tanto del servicio regular como el del servicio "chárter".

La ley regula también el otorgamiento de las licencias de conducir de los choferes de omnibus, como así también el Registro de Automotores y las especificaciones técnicas de los vehículos en general.

La ley establece que es potestad del gobierno de cada Estado establecer el monopolio para que una empresa del Estado se haga cargo del transporte público de pasajeros. Fija sí, una instancia de objeción a esta decisión para la comunidad como así también la posible indemnización que le corresponde a un prestador privado en el caso que el gobierno estatal decidiera cancelar su permiso de habilitación para imponer un monopolio por parte del Estado.

La ley de Empresas Públicas de Transporte de 1950 fija los criterios a observar por el Estado al establecer el monopolio estatal. Deben primar las ventajas ofrecidas al usuario, mejorar la

coordinación con otros medios de transporte. Establece también los procedimientos de manejo de estas corporaciones, nombramiento y calificaciones de funcionarios y causales de remoción de los mismos.

La ley de ferrocarriles de 1989 establece que ningún ramal ferroviario resultará operable, hasta tanto el Gobierno Central no lo haya autorizado. Antes de hacerlo, deberá obtener el acuerdo del Comisionado de Seguridad Ferroviaria, y con la autorización fijará tarifas para pasajeros y carga en el ramal.

Transporte Ferroviario

Los ferrocarriles de India constituyen un elemento vital en la estructura económica del país. El desarrollo de India, en los estadios alcanzados en la década del 90 hubiese sido imposible de alcanzar sin la presencia de esta empresa. Sin embargo, su mismo crecimiento, la ha llevado a una crisis operacional y financiera que de no mediar adecuadas reformas comprometerán el desarrollo futuro de la economía India.

La red total comprende poco menos de 70.000 kilómetros y atiende casi 7.000 localidades. Transporta anualmente 4.400 millones de pasajeros y 442 millones de toneladas de carga. Alrededor de 14000 kilómetros de la ruta se encuentra electrificada. La empresa posee 2.785 locomotoras eléctricas y 4.856 Diesel, 40.000 vagones de pasajeros, con los que opera 8.000 trenes diarios de pasajeros y 250.000 vagones de carga.

Los Ferrocarriles de India constituyen una empresa verticalmente integrada. Consecuentemente, no sólo tiene en su égida el servicio de transporte, sino que además diseña, fabrica, y reacondiciona material rodante, tiene divisiones encargada de proyectos de construcción, institutos técnicos, hospitales y hoteles. El total de empleados de la empresa se encuentra próximo a los 1,7 millones.

Del entramado de líneas el 70% son de trocha ancha y unen las principales ciudades de India. Haciendo Centro en Delhi una línea férrea se dirige al Sur en dirección a Mumbai y Kanyakumari en forma paralela al Mar Árabe. Otra línea se dirige también al sur por el interior del continente con destino a Chennai, en tanto dos líneas van al este en dirección a Dyampur y otra a Kolkata. Finalmente, una línea va al norte hacia la localidad de Jammu. Tanto la línea que va a Kolkata como las que unen Delhi con Mumbai y Chennai se encuentran operando al límite de su capacidad.

Alimentando a estas líneas férreas principales, se encuentran líneas alimentadoras de carga a granel, fundamentalmente minerales. Estas líneas alimentadoras tienen por el momento capacidad ociosa por lo que no se constituirán a corto plazo en una restricción de crecimiento.

Algunas de las líneas anteriores con 1 metro de ancho de trocha fueron reconvertidas en líneas de trocha ancha para poder servir como rutas alternativas frente a la saturación de las anteriores tal como se señalara anteriormente.

Finalmente, el ferrocarril sigue manteniendo operativas una serie de líneas de trocha ancha y

otras con 1 metro de trocha que tienen poco tránsito y no hay perspectivas de que éste aumente. También subsisten ciertas líneas de trocha ancha, que sirven tránsito locales y que no están conectadas con la línea troncal y que son claramente deficitarias.

En los últimos cinco años se ha producido un fuerte deterioro de las finanzas de la empresa, con lo que ha perdido sus posibilidades de generar fondos destinados a su mejoramiento e incluso el mantenimiento de las líneas se ha desmejorado.

Sirva como ejemplo el transporte de carga desde Delhi a Mumbai. Por este corredor se desplazan diariamente alrededor de 9.000 camiones cargados con una carga anual cercana a las 30 millones de toneladas y se espera que este volumen continúe en crecimiento. La mercadería transportada es de relativamente alto valor unitario en la que el factor tiempo tiene importancia.

La infraestructura ferroviaria existente consiste en una doble línea electrificada por la que circulan 60 trenes diarios, o sea que se encuentra operando al límite de su capacidad. Una posible solución sería la construcción de una línea adicional no electrificada de 1340 Kilómetros con terminales multimodales en Delhi, Kota, Vadodara y Mumbai que operase a una velocidad media de 70 kilómetros por hora. La empresa carece de los fondos para enfrentar este proyecto.

La velocidad media de los trenes de carga no supera los 24 kilómetros por hora, fundamentalmente como consecuencia de la gran congestión que existe en las líneas troncales y los problemas de vías unidos a las deficiencias de los vagones en circulación. Los estudios realizados sobre los servicios de carga muestran que estos últimos problemas parecen reducir en hasta un 20% la capacidad de carga del ferrocarril.

El transporte de carga se complica aún más con la generalización del transporte inter-modal. En la concepción moderna, el transporte de carga por ferrocarril es parte de una cadena logística en el que un transportador toma a su cargo llevar la mercadería de puerta a puerta. El tema es que los transportadores no ven al ferrocarril Indio como un eslabón responsable en la cadena de medios al tiempo que no ofrece precios diferenciales con relación al transporte carretero. No colabora, en consecuencia, a la descongestión del sistema carretero.

El servicio de transporte de pasajeros está fuertemente subsidiado, especialmente el transporte ferroviario suburbano y en los trenes interurbanos, los pasajes de segunda clase.

Los ferrocarriles indios corren diariamente alrededor de 3.200 trenes de pasajeros de baja velocidad. Estos trenes son los que tienen las tarifas más bajas con algunos mostrando un bajo nivel de ocupación. Se estima que en el año 2000 la pérdida originada en la prestación de estos servicios superó los 900 millones de dólares con el agravante de ocupar una buena parte de la escasa capacidad que tiene la infraestructura que atiende a las líneas troncales. Estos factores están presionando al gobierno indio para realizar una sustitución de estas líneas férreas para que el servicio de transporte lo preste el transporte carretero.

La baja tarifa media que paga el pasajero, ha llevado a Ferrocarriles Indios a elevar considerablemente la tarifa para el transporte de mercaderías. La relación entre la tarifa de transporte de pasajeros y la de carga es una de las más bajas del mundo, resaltando el subsidio cruzado que existe entre los distintos tipos de transporte.

Vías acuáticas interiores

Pese a que India tiene 14.500 kilómetros de ríos y canales navegables, el uso de estas vías para el transporte es muy limitada y en la mayor parte del país esta en disminución.

Las vías más importantes son, el Ganges, el Brahmaputra, que con el Canal de la Costa Oeste totalizan una longitud de 2.716 kilómetros, estando su desarrollo y mantenimiento en manos de la National Authority of India.

La mayor parte tiene problemas de dragado que se agudizan en la estación seca. La ausencia de señalización adecuada y una infraestructura obsoleta en las terminales desalientan el desarrollo de este modo de transporte.

Se estima que el sector no alcanza a transportar más de un millón de toneladas al año.

Transporte Aéreo

Los aeropuertos de India están bajo la Airport Authority of India que es una dependencia del Ministerio de Aviación Civil del Gobierno Central Indio. Este es el encargado de la formulación de las políticas nacionales y de los programas para el crecimiento, desarrollo y regulación de la aviación civil.

Si bien el transporte de carga aérea mueve menos del 5% de las exportaciones totales los servicios aéreos son importantes en el transporte de aquellos bienes de alto valor unitario y fundamentalmente, en el movimiento de pasajeros, especialmente el turismo.

La infraestructura disponible, tanto terminales y pistas como equipamiento de seguridad requiere de importantes mejoras, especialmente en los aeropuertos internacionales por lo que el Gobierno Indio inició ya desde mediados de la década de los '90 un proceso de privatización de algunas áreas.

Delhi y Mumbai y en menor medida Bangalore, Chennai y Kolkata, absorben casi el 75% del tránsito de pasajeros y más del 80% de la carga aérea y sirven como aeropuertos de concentración para todo el tráfico de cabotaje y de algunas rutas regionales.

Esta concentración del flujo de tránsito exige una particular atención del Gobierno en los próximos años para mejorar la infraestructura y minimizar las interrupciones que se generan en condiciones atmosféricas adversas, que a su vez se multiplican a toda la región al operar como aeropuertos concentradores.

Air India y India Airlines son las empresas aéreas que pertenecen al gobierno con una flota de 27 y 50 aviones respectivamente. Ellas comparten con las empresas Jet Airways y Sahara el mercado de cabotaje, teniendo las empresas privadas poco menos del 50% del mercado, siendo poco significativo el de las empresas extranjeras. Es oportuno señalar que el transporte de carga aérea interna esta reservada a las empresas Indias

El desempeño de las compañías gubernamentales esta lejos de ser satisfactorio y se encuentra por debajo de los estándares internacionales, habiendo registrado importantes quebrantos operacionales en los últimos años. Air India tuvo que resignar varias rutas lucrativas y sólo mantiene una buena frecuencia con Medio Oriente. El gobierno ha anunciado su intención de privatizar la empresa internacional vendiendo a un socio estratégico una parte de la compañía y de este modo, desentenderse de este modo del problema operativo.

Transporte Marítimo

El 90% del volumen del comercio internacional de India se mueve a través del transporte marítimo. En sus 5.560 kilómetros de costa estratégicamente localizados en la ruta del comercio este-oeste que une Europa con el Lejano Este, se ubican 12 puertos principales y alrededor de 140 puertos menores. La flota india es la mayor de los países en vías de desarrollo y se encuentra, por tonelaje, decimoséptima en el orden mundial.

El sector marítimo no sólo provee transporte nacional e internacional desde y hacia la India, sino que es proveedor de servicios anexos tales como reparación de buques, entrenamiento profesional, embarcadores, balizamiento y estiba de carga y servicios conexos.

El sistema de transporte marítimo se encuentra bajo la jurisdicción del Ministerio de Marina Mercante (Ministry of Shipping).

La industria naviera por su parte, esta regulada por el Merchant Shipping Act del año 1958. El objetivo de la política naviera implementada por India fue y es, la promoción del sector naviero a través de su participación en el comercio exterior de India y la protección de los intereses de las empresas navieras locales.

En general, nunca han operado restricciones para la entrada de compañías navieras locales en el negocio. Actualmente conviven en el mercado alguna empresas pequeñas y medianas locales que transportan el 30% de las exportaciones e importaciones de India con la Shipping Corporation of India que es una empresa estatal que posee el 45% de la flota de India.

La dotación de las empresas navieras Indias es de 555 navíos con casi 7 millones de toneladas de desplazamiento. Coherentemente con la política enunciada anteriormente, recientemente, el Gobierno ha dictado una serie de medidas fiscales e impositivas tendientes a favorecer el incremento del número de buques bajo bandera India, como así también ha iniciado a fines del año 2003 un proceso de privatización de la empresa naviera estatal. En este proceso está encontrando dificultades por restricciones impuestas para evitar la desnacionalización completa de la empresa y por la participación accionaria que tiene la empresa estatal en otras dos empresas navieras, que actualmente se encuentran en dificultades financieras

A diferencia del sector naviero, el sector puertos ha permanecido como un monopolio estatal. Los puertos mayores, que reciben el 82% del comercio marítimo, alrededor de 300 millones de toneladas en el período 1999-2000, se encuentran en jurisdicción del Ministerio de Transporte Marítimo y están regulados por el Major Port Trusts Act de 1963. Los puertos menores responden a las jurisdicciones locales y se encuentran regidos por el Indian Ports Act de 1908.

En ciertos estamentos gubernamentales, se cree que algunos de estos puertos menores tienen un considerable potencial no explotado para manejar mayores volúmenes de carga. Es por ello que, particularmente a nivel de los gobiernos estatales se están impulsando iniciativas para atraer inversores y participación privada para mejorar dichos puertos. Ejemplo de ello es el desarrollo de un Plan Maestro Portuario en el estado de Gujarat, situado en la costa occidental del país, con una longitud de costa de 1.600 km siendo la localización de sus puertos estratégica por ser la salida más cercana al Medio Este, África y Europa. Particularmente en este Estado se encuentra el puerto de Mundra, uno de los puertos más profundos de la costa oeste. Actualmente un joint venture entre el gobierno de Gujarat y el Grupo Adani está estableciendo el puerto de Mundra como un puerto comercial "world class"; el operador del puerto es Adani Port Ltd.

Varios proyectos de puertos en aguas profundas se encuentran en diferentes estados de avance en los estados de Andhra Pradesh, Orissa, Maharashtra, Kerala y Tamil Nadu.

Evolución de la demanda

Como señaláramos, en la costa de India visualizamos 12 puertos principales y alrededor de 180 puertos menores e intermedios. A partir de 1990, y como consecuencia del crecimiento de la economía India, el volumen de tráfico se ha expandido enormemente.

En el cuadro a continuación, se muestra el movimiento portuario por tipo de carga y puerto principal durante el período 1999-2000

CUADRO XIII								
Bienes Puertos	POL	Mineral hierro	FRM	Carbón térmico	Carbón cooking	Contenedores	Otros	Total
Kolkata	5622		75			2177	2497	10311
Haldia	10822		472	3224	3284	436	2452	20690
Paradip	2219	1025	643	5953	1497		2300	13637
Visakhapatnam	15289	5680	3064	4011	4104	262	7101	39511
Chennai	10054	6187	1159	9230	414	3976	6423	37443
Tuticorin	462		869	3580		1633	3449	9993
Cochin	9946		415	107	49	1247	1033	12797
New Mangalore	8318	6386	189		117		2591	17601
Mormugao	1143	14832	113	474	209	50	1405	18226
JNehru	1427	132	790			10680	1947	14976
Mumbai	16782		889			6156	6557	30384
Kandia	34613		1517		829	1134	8210	46303
Todos	116697	34242	10195	26579	10503	27691	45965	271872

(en miles de toneladas)

Fuente: India's Transport Sector. The Challenges Ahead - Banco Mundial

POL: petróleo, oleum y lubricantes

FRM: fertilizer, row material

En el siguiente cuadro se puede observar la evolución de la carga durante los últimos 5 años, en los 12 puertos mayores.

CUADRO XIV					
Puertos	1999-2000	abril 2003 - febrero 2004	abril 2004 - febrero 2005	febrero 2004	febrero 2005
Kolkata	10311	7708	8495	1240	802
Haldia	20690	29613	32604	2664	2905
Paradip	13637	22810	27436	2101	2631
Visakhapatnam	39511	43360	45040	3781	4110
Ennore		8471	8549	893	760
Chennai	37443	32625	39550	2941	3842
Tuticorin	9993	12493	14287	1101	1136
Cochin	12797	12394	12667	990	919
New Mangalore	17601	23590	30571	2733	3414
Mormugao	18226	24679	26737	3219	3190
JNehru	14976	27133	31715	2248	2928
Mumbai	30384	28389	29769	2469	2711
Kandla	46303	37676	37240	3279	3718
Total	271872	310940	344660	29478	33066

El tráfico total en los puertos mayores ascendió a los 344,6 millones de toneladas en el período 2004-2005.

Entre los 12 puertos mayores de la India, el Jawaharlal Nehru Port Trust ocupa un lugar destacado. Originalmente fue localizado en el puerto de Mumbai, en la costa oeste del país. Es el segundo puerto más joven y uno de los más modernos del país. Está certificado como puerto ISO 9002 y si bien fue planificado para ser un satélite del puerto de Mumbai, se transformó en el puerto de contenedores más grande del país y el número 29 del mundo sobre la base de datos del año 2002. Es un puerto que utiliza tecnología de las comunicaciones de punta: IT, EDI y VTMS. Tiene asimismo muy buenas conexiones, tanto viales como ferroviarias con su hinterland.

Kolkata (Calcuta) es el puerto mayor más antiguo del país. Era considerado el puerto más importante del país y se lo sigue denominando “la puerta de entrada a la India Oriental” con un rol fundamental en el comercio. Su amplio hinterland comprende la India Oriental incluyendo Bihar y el este de Uttar Pradesh así como los países mediterráneos de los reinos Himalayos y Nepal y Bután.

El puerto tiene dos áreas, Kolkata Dock System en Kolkata y Haldia Dock Complex en Haldia con las más amplias facilidades para graneles secos de la India. La terminal de contenedores se ubica en Haldia y la mayor eficiencia medida a través del menor tiempo de espera en puerto se ubica en el Kolkata Dock System.

Durante el período 2003-2004 su movimiento superó los 41 millones de toneladas y fue el tercero en orden de importancia entre los Puertos Mayores. El año anterior su movimiento había sido de 35,8 millones de toneladas, con un incremento del 15.24% sobre el tráfico del período 2002-2003. El tráfico de importación creció 14.27% mientras el de exportación registró un incremento del 17.98%.

CUADRO XV

Estado	1995-96	1996-97	1998-99	1999-00
Gujarat	17,2	19,2	26,8	46,6
Maharashtra	3,7	2,6	4,7	5,9
Goa	0,062	0,062	0,3	2
Karnakata	0,3	0,4	0,5	0,5
Kerala			0,2	0,1
Tamil Nadu	0,1	0,03	0,3	0,4
Pondicherry	0,06	0,05		
Andhra Pradesh	2,3	2,2	1,8	4,9
Orissa	0,2	0,1	0,2	0,7
Andaman & Nicobar				
Islans	0,3	0,4	0,6	0,7
Total	24,2	24,9	35,4	61,2

El movimiento de los puertos menores, por tipo de carga y por estado se puede observar en el siguiente cuadro.(en millones de toneladas)

Marco Institucional y Regulatorio

Los 12 Puertos Mayores son empresas estatales administradas por el gobierno, regidos por la Indian Ports Act (1908) y la Major Ports Trust Act (1963).

La primera ley contempla normas relacionadas con la seguridad de la navegación y la conservación de los puertos para todo el sector portuario y regula aspectos de la administración de las tasas y servicios.

La Major Port Trust Act define el marco institucional de los puertos mayores de la India. Cada puerto mayor está gobernado por un directorio elegido por el gobierno del país, ejerciendo un limitado poder, y esperándose de ellos que sirvan al interés público más que a maximizar los beneficios o ingresos de las corporaciones portuarias.

Las condiciones laborales que enmarcan el trabajo portuario están regidas por una ley del año 1948 siendo la norma muy avanzada en la protección de los derechos de los trabajadores. Bajo esta norma se establecieron los Dock Labor Boards en los puertos de Calcuta, Chennai, Cochin, Kandla, Mormugao, Mumbai y Visakhapatnam. Estos Docks proporcionan trabajadores para los buques, en tanto, los trabajadores de muelle son contratados por el directorio del puerto.

El intercambio de trabajadores entre el muelle y el buque para asegurar el óptimo aprovechamiento de los mismos ha sido un tema a consideración del Gobierno. Una enmienda a la ley fue votada en 1997 para permitir la coordinación entre los directorios y los Dock Labor Boards y en los puertos de Cochin, Chennai y Mormugao directamente han unido ambos sindicatos.

El marco regulatorio del sector incluye leyes de navegación, la Ley de la Marina Mercante de 1958 y regulaciones del medio ambiente como la Ley de Protección Ambiental de 1986.

Situación Pre-Reformas

Previo a la introducción de la nueva política económica aperturista en los 90, la India había seguido una estrategia de desarrollo orientada hacia adentro, de sustitución de importaciones en la que el comercio internacional y particularmente las exportaciones tenían un papel poco importante como dinamizador del crecimiento.

Las importaciones estuvieron largamente limitadas a petróleo, fertilizantes y alimentos básicos, encontrándose los bienes intermedios y las maquinarias, entre otros bienes sometidos, a estrictos controles de importación. Los puertos manejaban fundamentalmente graneles transportados en buques con carga completa. Con la llegada de la era de la globalización y la liberación del comercio, se produce un giro hacia una política de crecimiento orientada hacia el exterior.

Este hecho generó no sólo la expansión del tráfico portuario sino también un cambio en la composición de dicho tráfico pasándose de los graneles sólidos a los graneles líquidos debido al crecimiento industrial y disminución en la producción local de POL (petróleo, aceite y lubricantes) y un incremento importante de la carga contenerizada. Se hizo claro, entonces, las restricciones de la oferta de infraestructura adecuada en los puertos de India. La capacidad instalada, inadecuada e inapropiada y en algunos puntos paradójicamente, subutilizada, colapsaron al tener que enfrentar una demanda que esta creciendo a altas tasas porcentuales.

Viejos lay-outs en los muelles, equipamiento antiguo y con fallas de mantenimiento, tanto como dragados insuficientes transformaron a los puertos indios en inadecuados para el manipuleo moderno de la carga. En la cadena logística, el transporte terrestre también resultaba limitado: el ferrocarril como vimos anteriormente, carece del equipamiento y la estructura necesaria y los accesos carreteros a las zonas portuarias también son pobres e impiden el flujo normal de la carga.

La contratación de trabajadores portuarios era mayor de lo necesario y la productividad muy baja.

Para la estiba de un contenedor los puertos de Kolkata y Mumbai empleaban 28 trabajadores. En 1998-1999, los puertos en la India movían un promedio de 1.424 toneladas por empleado; los puertos en el Reino Unido movían alrededor de 47.000 ton por empleado en el año 1997- 98 mientras que en el puerto de Róterdam se movían 55.500 ton por empleado en 1998-99. Los puertos colombianos, después de la reforma movían 4.200 ton de carga por día por empleado en 1996.

En el cuadro siguiente se puede observar la evolución de determinados indicadores portuarios en el período 1995- 2003.

Todos los indicadores operativos de los puertos de la India están lejos de los de sus contrapartes extranjeras. La ineficiencia de los puertos se traduce en costos portuarios y de navegación más altos, resultando en consecuencia, que la carga transportada desde los puertos de la India sean costo-ineficiente y no competitivas comparativamente con otros mercados del mundiales.

Sumado a lo anterior, las largas colas en los puertos desaniman a los grandes buques y buques de línea de tocar dichos puertos. Es por ello que parte de los contenedores con destino a la India deben ser transbordados en Dubai, Colombo o Singapur, con los consiguientes costos y tiempos adicionales. Las demoras operativas también dan lugar a prácticas corruptas representando éstas valores importantes de los costos portuarios.

Los primeros perdedores de la situación de ineficiencia portuaria pre-reforma fueron los exportadores e importadores. Sundar(1999) ha estimado que los costos anuales debido a factores tales como cargos por demora, costos de trasbordo, tiempo de espera en muelles y el tiempo de rotación de los buques pueden ascender a U\$S 1500 millones por año. El trasbordo en Dubai, Colombo y Singapur impide a los exportadores indios tener servicios semanales con días fijos de las líneas regulares en épocas en que los productos son requeridos just-in-time. Esta situación obliga a los exportadores a trabajar con grandes stocks, lo que los hace menos competitivos aún en los mercados globales. El alto costo de las importaciones afecta a su vez a los productores locales que dependen de los insumos y maquinarias para su producción y a los consumidores locales.

Las partes que ganaron significativamente de esta situación de ineficiencia fueron determinados grupos enquistados en cada puerto. Como se mencionara, en la creación de estas sociedades estatales, la rentabilidad no era la mayor preocupación del gobierno Indio y en consecuencia, tampoco lo era para sus Directorios, que con el crecimiento de la demanda recibieron aumentos más que proporcionales de sus ingresos como consecuencia de la percepción de la "renta de la ineficiencia". Las organizaciones sindicales no fueron ajenos a este desarrollo siendo uno de los ganadores de esta situación al lograr incrementar su fortaleza y conseguir una fuerte representación en los directorios de las empresas portuarias.

Reformas portuarias

En la actualidad los puertos son más que la interfase entre el transporte marítimo y el transporte terrestre, son una plataforma logística y de distribución pues en competencia global, el transporte se ha constituido en una parte importante del costo de los productos.

La reforma portuaria en India incluye cuatro aspectos:

CUADRO XVI

Puertos	TEU / persona
Mumbai	220
Chennai	210
Cochin	270
JNPT Terminal	330
NSICT Terminal (JNP)	733
Singapur	2.303
West Poin (Malasia)	1.080

- aspectos de política que incluyen la participación del sector privado, corporativización, competencia y conectividad;
- aspectos organizacionales relacionados con la fuerza laboral, el equipamiento y el gerenciamiento;
- aspectos de capacidad en lo que hace a aumento de capacidad en puertos existentes, creación de nuevos puertos y la factibilidad de puertos concentradores (hub) y
- aspectos regulatorios que incluyen la seguridad, regulaciones ambientales y económicas, tarifas y condiciones de entrada al mercado.

En el año 1999 el Gobierno de India resolvió corporativizar los puertos mayores como una forma de aumentar su eficiencia y la calidad del servicio brindado a los usuarios portuarios. También anunció el gobierno en dicha oportunidad su intención de aumentar el poder de la autoridad portuaria en la toma de decisiones; promover la inversión privada y la rápida ejecución de proyectos; gestionar profesionalmente las operaciones portuarias con libertad y flexibilidad para tomar decisiones comerciales y operativas así como presentar los resultados financieros de la gestión con métodos transparentes.

Al introducir la participación del sector privado en el sector portuario, el gobierno adoptó el modelo “landlord” difundido por el Banco Mundial. En este modelo se distingue entre el puerto propietario y el puerto operador. La aplicación de este modelo de gestión implica que el gobierno va resignando progresivamente su responsabilidad de brindar servicios portuarios a favor de operadores privados a través de acuerdos contractuales. En la India estos acuerdos han tomado la forma de esquemas BOT, seleccionados por licitaciones abiertas en las que el sector privado desarrolla y administra las facilidades portuarias por un determinado período de tiempo, por ejemplo la construcción y explotación de una terminal de contenedores en un puerto. El gobierno mantiene el derecho de propiedad sobre la tierra y sobre la infraestructura.

El primer paso dado en ese sentido fue la corporativización de Ennore, bajo la Ley de Compañías de 1956; también se decidió que el trust puerto más joven, el Jawaharlal Nehru sea convertido en una compañía pública limitada.

El gobierno de India ha decidido que irá progresivamente **corporativizando los puertos mayores** para asegurar su funcionamiento sobre bases comerciales. Es en es sentido que se ha introducido en el año 2001 la enmienda a la Major Port Trust Act.

Estos nuevos puertos serán totalmente autónomos, fijarán sus propias tarifas, no estarán administrativamente bajo el Ministerio de la Marina Mercante (MOS) o bajo el control regulatorio de la Autoridad Tarifaria de los Puertos Mayores (TAMP).

Conexión de la red de transporte y transporte intermodal

Un factor importante pero normalmente olvidado determinante de la competitividad de un país es la conectividad de su transporte (UNCTAD Transport Newsletter). Combinando la información disponible sobre asignación de la flota, cantidad de compañías de servicios regulares y tamaño de buques y flotas, la UNCTAD calculó un indicador de conectividad de líneas regulares (Transport Newsletter N° 27, First Quarter 2005). De acuerdo con este indicador la

India está rankeada 26 sobre un total de 162 países. El máximo indicador corresponde a Hong Kong (China), seguida de Singapur, China, Estados Unidos y Holanda. De acuerdo con este indicador, Panamá y Las Bahamas son los países de América mejor conectados y Egipto y Sudáfrica los países mejor conectados de África.

Sin embargo, la buena conectividad marítima o portuaria se ve limitada por la falta de buenas conexiones físicas entre un determinado puerto y el transporte terrestre. Para resolver este problema desarrolladores portuarios privados se han asociado con Indian Railways para mejorar las conexiones internas. También se están haciendo modificaciones en la Ley de Transporte Multimodal para facilitar el movimiento de carga hacia/desde los puertos al interior. A su vez, la Indian Highway Authority ha puesto en marcha un plan de rutas carreteras, cuyo mapa presentamos.



Aduanas

La operación de despacho de los buques en los puertos suponen una serie de actividades que consumen tiempo; entre ellas podemos destacar el paso por las aduanas. Las nuevas terminales sí cuentan con equipamiento “state of the art” ha permitido reducir las demoras en puerto. Sin embargo, en términos generales, las demoras injustificadas en los puertos aún persisten, entre otras cosas, porque no se ha simplificado el proceso de despacho: la cantidad de documentos involucrados para un simple despacho de exportación son más de 20 que con

sus respectivas copias generan un gran cantidad de trabajo y costos adicionales en el proceso y verificación de los mismos.

La modernización del transporte marítimo de contenedores y la excelente y frecuente conectividad de los buques alimentadores entre algunos puertos de contenedores de la India y hubs regionales han permitido acelerar la velocidad con la que las cargas llegan a sus destinos; sin embargo no se ha logrado que la documentación llegue a la misma velocidad.

Actualmente los puertos operados privadamente, como por ejemplo el Nava Sheva International Container Terminal, algunas empresas internacionales de logística así como las agencias de las mayores navieras como CMB, P&O, Maersk y CONCOR, han introducido el intercambio electrónico de datos (EDI) para la comunicación de negocios. Entre los puertos mayores sólo el Jarawhal Nehru ha tomado la iniciativa de implementar EDI. Es por lo arriba mencionado que entre las prioridades para el sector portuario se encuentra la facilitación para el transporte incluyendo los procedimientos de despacho aduanero.

7.4.3. EL TRANSPORTE ENTRE ARGENTINA Y LA INDIA

El costo puro del flete marítimo hasta Argentina, para un contenedor de 20 TEUS con mercancía general, importada desde la India es de aproximadamente 2.200 dólares americanos y de 4.400 dólares para el mismo tráfico en un contenedor de 40 pies, aunque para este último caso es usual encontrar en el mercado ofertas que bajen su costo a poco más de 3.300 dólares americanos.

El exportador argentino enfrenta fletes entre un 10% y un 12% más económicos que el importador argentino para el mismo tipo de tráfico con destino por ejemplo, al puerto de Mumbai.

No hay línea directa de buques desde Buenos Aires hacia puerto Indio por lo que las líneas de navegación compiten entre ellas, según sea el puerto de trasbordo, y consecuentemente, la duración del trayecto marítimo, ya que prácticamente, no se registran tiempos muertos en los puertos de trasbordo.

Los precios señalados son los más costosos y corresponden a líneas navieras que realizan transbordo en Singapur con un tiempo de viaje estimado de 45 días. Los buques con transbordo en puerto Europeo, generalmente el puerto de Rotterdam ofrecen fletes en casi un 30% más económicos para contenedores de 40 pies pero tienen la desventaja de aumentar en casi 15 días el tiempo de viaje, una vez embarcada la mercadería.

Los valores señalados aparecen como razonables en términos de días de navegación, o sea si los comparamos con otros destinos y son prácticamente los mismos que pagan los importadores y/o exportadores de Uruguay y Brasil. Son sí superiores, a los que se pagan en las líneas del Atlántico Norte en donde, por ejemplo, un contenedor de 20 pies desde Nueva York a Mumbai con textiles paga un flete puro de 2.025 dólares americanos y uno de 40 TEUS pagará usualmente 2.700 dólares americanos.

Sin embargo, las deficiencias del sistema de transporte interno en India que hemos señalado en las páginas anteriores se traduce en sobre-costos tanto para el importador como el exportador argentino que entorpecen el crecimiento sostenido del comercio entre ambos países.

En el caso de un importador argentino que por ejemplo, ha comprado mercadería a un productor Indio a entregar en puerta de fábrica en determinada fecha, las deficiencias del sistema de transporte interno de la misma hasta el puerto convenido de embarque genera atrasos que muchas veces llevan a la pérdida de la combinación de buques planeada. Estas pérdidas de enlaces ideales, genera atrasos que se van multiplicando en toda la línea ya que las empresas navieras están operando con demanda excedente de carga. Consecuentemente, una vez perdida la combinación originalmente contratada la carga deberá aguardar en puerto la nueva conexión que posea disponibilidad de bodega, o agregar un transbordo adicional al previsto, que en todos los casos significará mayores costos. La imprevisibilidad de una fecha cierta de arribo obliga al importador argentino a operar con “stocks” mayores a los ideales generando en consecuencia, incrementos en sus costos financieros.

El exportador argentino enfrenta las dificultades propias de flujos comerciales reducidos, pero no tiene en relación a exportadores de otros países, desventajas comparativas que se originen en el sistema de transporte Indio. Sólo tiene los problemas de no tener línea directa, y las dificultades que se generan en transbordos que eventualmente pueden no coincidir.

En cuanto al flete de graneles, éstos se contratan por buque completo y el flete se calcula en función de días de carga y descarga y tiempo de navegación. Los exportadores Argentinos están teniendo en este sentido algunas ventajas en relación a los productores de países vecinos, ya que actualmente los puertos argentinos están operando con un grado aceptable de eficiencia, y están en general por encima de los de los países vecinos.

7.5. CIENCIA Y TECNOLOGÍA: LAS OPORTUNIDADES EN EL ÁREA DE LA BIOTECNOLOGÍA **ÁGUEDA MENVIELLE, EDUARDO J. TRIGO.**

El área de la biotecnología en sus diferentes aplicaciones, es un área de tremendo potencial en el caso de la India. Tres elementos confluyen en esto: el carácter de país megadiverso y lo que eso representa como potencial de competitividad en el desarrollo de lo que se está comenzando a denominar la nueva “bio-economía”, el potencial de mercado que representa no solo su base poblacional, sino también la fuerte dinámica de crecimiento que evidencia su economía en los últimos años, incluyendo en esto el importante nivel de desarrollo que están alcanzando otras ramas de la ciencia y la industria que son complementarias al desarrollo del sector de la biotecnología, tales como el área de las tecnologías de la información y el sector de “outsourcing” de manufacturas y servicios, y, finalmente, la importancia de su infraestructura científico tecnológica en las ciencias biológicas en general y sus aplicaciones a la agricultura y la salud en particular.

Biotecnología y biodiversidad son dos elementos que, crecientemente, deben ser considerados en conjunto, particularmente a medida que nos adentramos en el desarrollo de lo que crecientemente se está dando de llamar la nueva bio-economía, es decir las nuevas formas de integrar, y aprovechar las sinergias, entre los sistemas económicos y naturales para incrementar el bienestar de las sociedades modernas de manera sostenida y sostenible. En este sentido, la India es uno de los 12 países con mayor diversidad en el planeta y con solo el 2.4% de la superficie concentra el 8% de la biodiversidad global. Esta característica, conjuntamente con el hecho de que para el año 2025, la India será el país más poblado del mundo sirve de amplia base para el desarrollo de la industria de la biotecnología, no ya como una nueva fuentes de innovaciones en términos de nuevos productos, sino, quizás de manera mas importante, como una solución para el desarrollo de nuevos sistemas de producción ambientalmente mas benignos y que permite encontrar nuevos equilibrios desde el punto de vista de la seguridad alimentaria, en el contexto de una disponibilidad absoluta y per cápita de tierra agrícola y agua en permanente disminución.

La importancia de las sinergias existentes entre los permanentes desafíos que plantea el crecimiento poblacional y económico de la India, y las oportunidades que ofrecen sus recursos de biodiversidad y la biotecnología como el instrumento para aprovecharlos y establecer un equilibrio entre tendencias aparentemente contrapuestas, esta puesta de manifiesto en algunas de las estimaciones que hoy comienzan a estar disponibles respecto del tamaño potencial del mercado de productos de la biotecnología en la India. Según fuentes citadas por el Department of Biotechnology del Gobierno de la India, el sector de la biotecnología tendría, hacia el año 2010 un valor estimado de alrededor de US\$ 5 billones y sería capaz de generar más de un millón de empleos. De este total, la biotecnología para la salud es la de mayor peso, con un valor estimado de unos US\$ 3.5 billones (biofarmacéuticos US\$ 2 billones –mayormente concentrados en el sector de vacunas y los biogénicos- y servicios clínicos asociados a la salud unos US\$ 1.5 billones), mientras que el “outsourcing” de servicios de investigación generaría unos US\$ 1 billón y las aplicaciones para la agricultura los restantes US\$ 500 millones. Aún cuando estas cifras aparezcan como de gran magnitud algunos de los indicadores corrientes apuntan en la dirección de su factibilidad. Hacia el año 2001, ya existían mas de 700 empresas operando en el sector (62 en el área médica y farmacéutica, 311 en agricultura y 295 en la industria manufacturera y medio ambiental) y para 2004 las ventas totales de la industria ya habían alcanzado un nivel superior a los US\$ 700 millones y las inversiones –privadas, incluyendo I&D- se ubicaban en los US\$ 137 millones. Del total de ingresos el 56% proviene de las exportaciones, con el sector biofarmacéutico como el mas importante, seguido por las aplicaciones en la agricultura y los bioservicios. Aunque es interesante resaltar que en términos de tasas de crecimiento el orden de importancia de los distintos sectores se invierte, pasando los bioservicios a ser el área que ha registrado un mayor crecimiento relativo, seguido de las aplicaciones a la agricultura y finalmente las biotecnologías de aplicación a la salud humana²². En cierta medida, esto refleja una tendencia similar a lo que ha venido ocurriendo en varias otras áreas de la economía del país, empezando con las maquiladoras en la manufactura y siguiendo luego con el “outsourcing” en servicios y el área de informática. En el área de la biotecnología es de esperar que las fortalezas desarrolladas en ambos sectores sumadas a la magnitud de la base de recursos humanos bien entrenados en las ciencias biológicas, se transformen en un poderoso sustento para el crecimiento de una industria fuertemente inserta en los mercados internacionales.

Desde el punto de vista de la infraestructura de I&D, la India es uno de los países más fuertes del mundo en desarrollo. En la actualidad existen en el país más de 300 Universidades e institutos de educación superior que ofrecen carreras y diplomas en el área de biotecnología, bioinformática y biología, con alrededor de 500.000 estudiantes de grado, unos 300.000 de postgrado y unos 1500 PhD en biociencias e ingeniería al año. Adicionalmente existen unos 100 laboratorios nacionales de investigación (National Research Laboratories), con varias decenas de miles de científicos de primer nivel (aproximadamente unos 2000 se encuentran activos en aplicaciones de la biotecnología al área de la agricultura y la alimentación). Esta base de recursos se completa desde el Ministerio de Ciencia y Tecnología a través del Council of Scientific and Industrial Research (CSIR)²³, un cuerpo autónomo que desarrolla actividades de I&D en sectores clave para la economía y de dos departamentos de apoyo, el Department of Science and Technology (DST) y el Department of Biotechnology (DBT) que tienen el mandato específico del fortalecimiento de las unidades operativas, tanto en el campo de las aplicaciones biotecnológicas como en otras áreas científicas y tecnológicas vinculadas a la misma.

Dentro de este mandato el DBT ha motorizado una política proactiva desde principios de la década de 1990, en todas las áreas vinculadas a la biotecnología y en particular en las más vinculadas a la agricultura y la alimentación. Estas políticas se han traducido en importantes niveles de inversión y en una sólida red de instituciones que hoy trabajan en el sector. Si bien, dado la diversidad de sectores y tipos de innovaciones involucradas, es difícil hacer una apreciación cualitativa de la fortaleza del sector, se puede obtener una idea general a partir de cómo han evolucionado los presupuestos del DBT y de lo que está ocurriendo con el desarrollo de los cultivos OGM, que hoy constituyen el tipo de innovación paradigmática dentro del sector. En cuanto a lo primero, entre 1987/98 y 2002/03 el presupuesto asignado al DBT se multiplicó más de cinco veces hasta alcanzar una cifra superior a los Rs2350 millones anuales (aproximadamente unos 51 millones US\$)²⁵. En el caso de los cultivos transgénicos, hacia mediados-fines de 2004, unas 22 instituciones públicas estaban activamente trabajando en el área de la biotecnología agrícola, particularmente en el desarrollo de marcadores moleculares y variedades de cultivos OGM en arroz, trigo, algodón, papas, banana, tomates, rape, mostaza, café, tabaco, berenjenas, repollos, coliflor, melón, cítricos, porotos, maní, arvejas y lentejas. Las características de mejoramiento más comunes incluyen (i) resistencias a plagas y enfermedades fúngicas y virósicas, (ii) tolerancia a stress hídrico y salino, (iii) mejoramiento del manejo postcosecha, y (iv) incremento del contenido proteico y de micronutrientes. En general, la transferencia de tecnología de los países desarrollados ha desempeñado un papel estratégico en el desarrollo de casi todos los proyectos de investigación, pero en la actualidad ya comienzan a aparecer trabajos con genes y metodologías desarrolladas localmente. Un ejemplo de esto es el uso de un gen aislado del *Amaranthus* en el mejoramiento del contenido proteico en papa y arroz²⁶. Dentro de lo que podrían considerarse “productos cercanos al mercado”, la lista incluye al arroz resistente a insectos y enfermedades fúngicas virósicas y tolerante a condiciones de extrema sequía y salinidad, los tomates resistentes a enfermedades fúngicas, algodón, papa y tabaco resistentes a insectos y variedades de melón transformadas para producir vacunas comestibles. Todos estos productos están en la etapa de prueba de campo y deberían estar listos para ingresar al mercado en el corto mediano plazo (el Anexo 1 reproduce el listado completo de instituciones, cultivos, características y estado de desarrollo del “pipeline” de cultivos OGM bajo desarrollo en las instituciones públicas del país).

23. CSIR cuenta con 38 centros y laboratorios principales distribuidos en todo el territorio de la India y que cubren todo el espectro de la actividad científica y tecnológica.

25. Sachin Chaturvedi: “Status and Development of Biotechnology in India: An Analytical Overview”, RIS-DP # 28, Research and Information System for the Non-Aligned and Other Developing Countries, New Delhi, India, 2002

26. Indira, A., M. R. Bhagavan and I. Virgin, Agricultural Biotechnology and Biosafety in India: Expectations, Outcomes and Lessons. Centre for Budget and Policy Studies (CBPS), Bangalore and Stockholm Environment Institute (SEI), Stockholm, April 2005

A nivel del sector privado, la introducción de la biotecnología esta fuertemente vinculada a las plataformas que se desarrollaron en el sector semillas para el aprovechamiento de las oportunidades implícitas en el ciclo de la llamada “revolución verde”, y que llevaron a que en la actualidad el mercado interno de semillas de la India sea el séptimo de mayor tamaño en el mundo, con ventas anuales de más de mil millones de US\$. Aún cuando muchas de las empresas que participan de este mercado dependen de germoplasma desarrollado por el sector público y/o las empresas multinacionales, la existencia de una plataforma de renovación de germoplasma (infraestructura de procesamiento, almacenamiento, distribución, comercialización, etc.) de esta magnitud, representa un factor estratégico para el futuro desarrollo de la biotecnología en el país, y esto se refleja ya en el comportamiento de las empresas del sector. En este sentido, el total de empresas involucradas en el desarrollo y comercialización de transgénicos en 2004, se reparte por partes iguales entre las que son “joint-ventures” o subsidiarias de empresas multinacionales y las sociedades de propiedad local, y sus actividades de I&D enfatizan mayormente el retrocruzamiento de los nuevos genes dentro de sus variedades comerciales, siguiendo, a grandes rasgos, el modelo ya establecido en la mayoría de los países en desarrollo que hoy utilizan OGMs en sus agriculturas. Los cultivos involucrados incluyen al algodón, arroz, mostaza, maíz, tomate, lenteja, berenjenas, coliflor, repollo, chilis y pimentón, y solo se esta trabajando en el desarrollo de resistencia a plagas y enfermedades. El único cultivo aprobado para cultivo y comercialización es un algodón Bt y se espera que la próxima aprobación será una variedad de mostaza OGM (el Anexo 2 incluye un listado completo del estado de los trabajos a nivel del sector privado en lo que hace a cultivos transgénicos)

La nueva estrategia nacional para el desarrollo de la biotecnología

Con la intención de reforzar las inversiones y actividades mencionadas anteriormente, desde mediados de 2003 el Gobierno de la India ha desarrollado un ejercicio de planeamiento estratégico que culminó con la preparación de un documento de estrategia nacional (“National Biotechnology Development Strategy”), el cual fue formalmente adoptado en 2004 y que resume las políticas y áreas prioritarias para el desarrollo del sector en los próximos años”. En este sentido, la estrategia propone políticas y acciones en el área de desarrollo de los recursos humanos (atendiendo tanto a las necesidades del sector académico, como de la industria, a través de un proceso continuo de evaluación de las necesidades y el desarrollo de un plan de desarrollo para la educación y entrenamiento en el área de la biotecnología), para el desarrollo de la infraestructura de investigación y la manufactura de productos derivados de la biotecnología (a través de inversión pública en infraestructura de apoyo y laboratorios de alta complejidad), la promoción de la industria y el comercio de productos de la biotecnología (incluyendo medidas específicas para la promoción de la innovación y el comportamiento innovativo, incentivos fiscales, particularmente a los emprendimientos público-privados, y el establecimiento de códigos de buenas prácticas para todos los sectores involucrados), la promoción de parques de biotecnología, e incubadoras de empresas (con el objetivo de establecer para 2010 por lo menos 10 parques biotecnológicos, enfatizando el enfoque de “clusters” vinculando capacidades académicas e industriales y la creación de “redes de conocimiento” en temas de carácter horizontal para el desarrollo del sector), la consolidación de los mecanismos regulatorios (a través de la revisión y simplificación de los mecanismos existentes y el establecimiento de una autoridad regulatoria única y programas de entrenamiento en aspectos regulatorios), y

27. El desarrollo de este documento fue liderado por la Fundación M.S. Swaminathan e incluyó un amplio proceso de consulta de todos los sectores involucrados en el sector de la biotecnología en la India y en distintos foros regionales e internacionales.

la comunicación y la percepción pública (fortaleciendo las capacidades de todos los sectores involucrados en la toma de decisiones respecto del uso de la biotecnología y promoviendo una serie de actividades específicas para incrementar el apoyo público en el área).

Paralelamente a las políticas generales el documento de estrategia propone estrategias específicas (“sectoral road maps”) para nueve sectores de aplicación de las nuevas tecnologías: agricultura y alimentación, recursos biológicos, medio ambiente, terapéuticos para salud humana, genómica y medicina regenerativa, diagnósticos médicos, bioinformática y aplicaciones de las tecnologías de la información a la biotecnología, bioingeniería y nano-biotecnología, biotecnología clínica y servicios de investigación, y propiedad intelectual y patentamiento. Para cada uno de estos sectores, la estrategia define acciones estratégicas a desarrollar y las prioridades para el corto y mediano plazo ya sea en el área de I&D o para el diseño de políticas y actividades de promoción, según sea el caso. Independientemente de los énfasis específicos a cada sector, la orientación general es claramente en la dirección de potenciar las ventajas comparativas del país en términos de sus recursos de biodiversidad, humanos e institucionales y de promover la interacción público-privada y un clima de negocios proactivo y que refleja adecuadamente los requerimientos del sector. En este sentido, la estrategia define prioridades para las inversiones en I&D, pero también avanza sobre cuestiones específicas de la transición hacia la nueva “bioeconomía”, haciendo énfasis en cuestiones tales como la modernización de los mecanismos regulatorios de la bioseguridad y la propiedad intelectual, la integración de los espacios tecnológicos de la biotecnología con los de las nuevas tecnologías de información y comunicaciones, los instrumentos facilitadores del desarrollo de nuevos emprendimientos intensivos en conocimiento, tales como los mecanismos de capital de riesgo y las incubadoras y parques tecnológicos, y la promoción del papel potencial de la India como proveedor de servicios (“outsourcing”), no solo en la investigación propiamente dicha, sino en otras áreas vinculadas, como puede ser la de las pruebas clínicas en el desarrollo de nuevos productos farmacéuticos.

Las oportunidades de cooperación e intercambio con la Argentina

La India y la Argentina tienen una sólida base de intereses comunes para el desarrollo conjunto del área de la biotecnología en general y de la aplicada a la agricultura y la alimentación. Esto ha sido reconocido hace ya algún tiempo con la firma de un Acuerdo Básico de Cooperación Científica y en el diseño de un Programa de Cooperación Científica y Tecnológica firmado en 2004. En estos acuerdos quedó establecida la vinculación entre las instituciones científico tecnológicas de ambos países y se acordó arbitrar los medios para que se puedan presentar proyectos entre empresas e intercambiar investigadores en áreas donde los dos países tienen tecnología de punta. Las áreas seleccionadas incluyen a la biotecnología, e todas sus aplicaciones, las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), las tecnologías médicas y las experiencias con parques y polos tecnológicos. Como parte de este Programa en Junio de 2005 se realizó, en Buenos Aires, un taller de trabajo para la identificación de las áreas de trabajo sobre las cuales implementar llamados a convocatorias de proyectos conjuntos bilaterales. Luego de analizar las oportunidades existentes, así como las prioridades de trabajo de cada país, se seleccionaron para el sector de la biotecnología las siguientes áreas de trabajo:

1. Genómica funcional, con énfasis en estrés biótico y abiótico en plantas.
2. Agregado de valor a través de tecnologías post-cosechas (incluyendo tecnología de irradiación) de productos agrícolas y pesqueros.
3. Generación de probióticos para alimentos, con foco en alimentos funcionales.
4. Detección, evaluación y prevención de mico-toxinas y neuro-toxinas en alimentos a través de abordajes biotecnológicos.
5. Uso de biotransformaciones de sustratos modificados y enzimas en el procesamiento de alimentos.
6. Técnicas analíticas y simuladas con modelaje matemático sobre residuos y sus efectos en humanos.

NOTAS

1. Actualmente algunos autores y la literatura especializada utilizan esta denominación como sustituto de "informática" aunque lo que hoy se conoce y entiende por tecnologías de la información involucra aspectos y segmentos de la sociedad que no estaban comprendidos en el concepto de informática de décadas atrás. Ricardo A. Ferraro señala en F. Boscherini, M. Novick y G. Yoguel, *Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación: Los límites en la economía del conocimiento*, prólogo, pag. 4 "¿Cuáles son las 'tecnologías de la información'? TICs es el nombre actual de lo que se llamó 'computación' y, más tarde, 'informática'".

2. J. Gordon y P. Gupta, *Understanding India's Services Revolution*, Oficina del FMI en Nueva Delhi, 2004, WP/04/171.

10. Si bien desde el punto de vista regulatorio la prestación de servicios de telefonía a través de Internet no está autorizada, a los ISPs se les permite ofrecer a sus clientes la posibilidad de que desde una PC se "comuniquen", lo cual constituye una modalidad de prestación que está encuadrada regulatoriamente como una aplicación del servicio de valor agregado que brindan los ISPs

BIBLIOGRAFÍA

PARTE 7.1

- BUREAU OF ECONOMIC AND BUSINESS AFFAIRS, U.S. Department of State, '2001 Country Reports on Economic Policy and Trade Practices, February 2002
- NARAYAN S., Trade Policy Making In India, Mayo 2005
- PERUMALLA Vijaya, Small-Scale Industry Modernization in India, June 2, 1997

PARTE 7.3 (REFERENCIAS)

- Annual Report, 2004–2005, Department of Telecommunications, Ministry of Communications and Information Technology. Government of India.
- Information Technology Annual Report, 2003-2004, Department of Information Technology, Ministry of Communications and Information Technology, Government of India.
- Department of Telecommunications (DoT), <http://www.dot.gov.in>
- Telecom Regulatory Authority of India (TRAI), <http://www.trai.gov.in>
- Ministry of Communications and Information Technology, <http://www.mit.gov.in>
- National Association of Software and Service Companies – NASSCOM
<http://www.nasscom.org>
- Department of Telecommunications, Government of India. Investindiatelecom
<http://www.investindiatelecom.com>
- Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)
Sector Telecomunicaciones (UIT-T) <http://www.itu.int>
- AHCINET – Asociación Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones. <http://www.ahciet.net/>
- James Gordon y Poonam Gupta, Understanding India's Service Revolution (WP/04/171), Sept. 2004, Fondo Monetario Internacional.
- F. Boscherini, M. Novick y G. Yoguel, Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación: Los límites en la economía del conocimiento.

ANEXOS

ANEXO 1: I&D EN CULTIVOS OGM EN INSTITUCIONES PÚBLICAS DE LA INDIA EN 2004

Institución	Cultivo	Características	Estado de desarrollo
Indian Agricultural Research Institute (IARI) at Pusa in New Delhi	Arroz	Resistencia a insectos (Bt, varios genes)	Invernadero y ensayos de campo restringidos
	Berenjena	Resistencia a insectos ("shoot and fruit borers")	Ídem
	Tomate	Resistencia a insectos ("fruit borer")	Ídem
	Repollo	Resistencia a insectos (varios genes)	Invernadero
	Coliflor	Resistencia a insectos (varios genes)	Invernadero
	Mostaza	Tolerancia a encharcamiento y otros estreses abióticos	Ídem
	Banana y tomate	Maduración retardada	Ídem
	Tabaco y Mostaza (Brassica)	Resistencia a enfermedades fúngicas	Ídem
	"Pigeon pea"	Resistencia a insectos ("bollworm" y afidos); inhibición de proteasa	Ídem
IARI Sub-station in Shillong, Meghalaya State, Eastern India	Arroz	Resistencia a insectos ("stem borer" con Bt)	Ídem
CPMB, University of Delhi, South Campus, New Delhi	Arroz	Resistencia a estreses abióticos	Invernadero
	Arroz	Tolerancia a sequías Resistencia a altas temperaturas	Ídem
	Arroz	Tolerancia a excesos de agua	Ídem
	Trigo	Resistencia a herbicidas Tolerancia a sequías Resistencia a insectos	Ídem
	Tomate	Vacuna comestible (colera)	Ídem
	Algodón	Resistencia a insectos ("bollworms")	Ídem

Institución	Cultivo	Características	Estado de desarrollo
CPMB and National Centre for Plant Genome research (NCPGR), Jawaharlal Nehru University (JNU), New Delhi	Mostaza y Rape (para aceite)	Inducción de esterilidad para el desarrollo de híbridos	Invernadero y ensayos de campo restringidos
	Mostaza	Resistencia a herbicidas	Invernadero y ensayos de campo restringidos
	Berenjena	Resistencia a enfermedades virósicas y fúngicas	Invernadero
	Arroz	Incremento de contenido proteico	Invernadero
	Papa	Incremento del contenido proteico	Ídem
CPMB, Madurai Kamaraj University, Madurai, Tamil Nadu	Tomate	Resistencia a enfermedades fúngicas	Ídem
	Arroz	Resistencia a enfermedades bacterianas y fúngicas varias	Invernadero (transgénicos disponibles en generación T2)
	Arroz	Tolerancia a salinidad y sequías	Invernadero (transgénicos disponibles en generación T3)
	Papa	Resistencia a insectos	Invernadero
CPMB, Tamil Nadu Agricultural University, Coimbatore, Tamil Nadu	Café	Resistencia a enfermedades fúngicas	Ídem
	"Mung beans"	Resistencia a enfermedades virales Resistencia insectos y tolerancia a herbicidas	Ídem
	Arroz	Resistencia a enfermedades bacterianas y virósicas y tolerancia a sequías Resistencia a insectos ("stem borer", "brown plant hopper", "leaf sollar" y "gall midge")	Invernadero (plantas transgenicas disponibles en T4)
CPMB, Osmania University, Hyderabad, Andhra Pradesh	Arroz	Resistencia a insectos ("brown plant hopper")	Invernadero
CPMB, National Botanical Research Institute (NBRI) Lucknow, Uttar Pradesh	Algodón	Resistencia a insectos (varios genes)	Ídem
Directorate of Rice Research (DRR), Hyderabad, Andhra Pradesh	Arroz	Resistencia a insectos ("stem borer", "brown plant hopper") Resistencia a enfermedades ("leaf y sheath blight")	Ídem
Indian Horticultural Research Institute, Hesarghatta, Karnataka	Tomate	Resistencia a virus ("leaf curl") y enfermedades fúngicas varias	Ídem
Ídem	Cítricos	Resistencia a enfermedades virales (tristeza)	Ídem
Ídem	Melón	Vacunas comestibles (rabia)	Ídem
University of Agricultural Sciences, Bangalore, Karnataka	Ídem	Ídem	Ídem

Institución	Cultivo	Características	Estado de desarrollo
Punjab Agricultural University, Ludhiana, Punjab	Arroz	Resistencia a virus ("sheath blight") Resistencia a insectos ("yellow stem borer")	Invernadero (plantas de generación T4 disponibles)
M. S. Swaminathan Research Foundation (MSSRF), Chennai (Madras), Tamil Nadu	Arroz	Tolerancia a la salinidad	Invernadero
Central Potato Research Institute, (CPRI), Shimla, Himachal Pradesh	Papa	Resistencia a insectos (lepidopteros)	Invernadero y ensayos de campo restringidos
Central Tobacco Research Institute, Rajahmundry, Andhra Pradesh	Tabaco	Resistencia a insectos (spodoptera)	Invernadero y ensayos de campo restringidos
Assam Agricultural University, Jorhat, Assam	"Chickpea"	Resistencia a insectos ("bruchids")	Invernadero
Central Institute for Cotton Research (CICR), Nagpur, Maharashtra	Algodón	Resistencia a insectos (Lepidoptera)	Ídem
Centre for Cellular and Molecular Biology, Hyderabad, Andhra Pradesh	Arroz	Resistencia a herbicidas	Ídem
Centre for Rice Research, Cuttack, Orissa	Arroz	Resistencia a insectos (Lepidoptera)	Ídem
Narendra Dev University of Agriculture, Faizabad, Uttar Pradesh	Arroz	Resistencia a insectos (Lepidoptera) y enfermedades bacteriales y virósicas varias	Ídem
Tata Energy Research Institute, New Delhi	Mostaza	Enriquecido con Beta-Caroteno	Ídem
International Centre for Genetic Engineering and Biotechnology (ICGEBT), New Delhi	Arroz	Resistencia a insectos ("gall midge")	Ídem
	Tabaco	Resistencia a insectos (Spodoptera lipura)	Ídem
International Crop Research Institute for the Semi-Arid Tropics (ICRISAT), Patancheri, Andhra Pradesh	Maní	Resistencia a virus ("Indian peanut clump") Resistencia a enfermedades fúngicas Tolerancia a sequías	Invernadero y pruebas de campo restringidos Invernadero Laboratorio
	"Pigeon pea"	Resistencia a insectos ("legume pod borer") Resistencia a enfermedades fúngicas Biofortificación (incremento en la disponibilidad de aminoácidos y vitaminas)	Invernadero y pruebas de campo restringidos Invernadero Laboratorio
	"Chickpea"	Resistencia a insectos ("legume pod borer") Resistencia a enfermedades fúngicas Resistencia a sequías	Invernadero y pruebas de campo restringidas Invernadero Ídem

Fuente: Indira, A., M. R. Bhagavan and I. Virgin, Agricultural Biotechnology and Biosafety in India: Expectations, Outcomes and Lessons. Centre for Budget and Policy Studies (CBPS), Bangalore and Stockholm Environment Institute (SEI), Stockholm, April 2005. Traducción de los autores.

ANEXO 2: I&D EN CULTIVO OGM EN EL SECTOR PRIVADO DE LA INDIA EN 2004

Compañía	Cultivo	Características	Estado de avance
Mahyco Monsanto Biotech, Mumbai (Bombay)	Algodón	Resistencia a insectos ("bollworm" y lepidoptera, varios genes Bt)	Comercializado en 2002
	Algodón	Resistencia a herbicidas (RR)	Invernadero y ensayo de campo restringidos
	Maíz	Resistencia a insectos (lepidoptera, varios genes)	Ídem
	"Pigeon pea"	Resistencia a virus	Ídem
	Arroz	Resistencia a insectos ("gall midge" y "sucking pests") Resistencia a enfermedades bacterianas ("bacterial leaf" y "sheath blight")	Ídem
	Mostaza	Resistencia a herbicidas (glifosato)	Ídem
Mahyco Research Foundation, Hyderabad	Arroz	Resistencia a enfermedades ("bacterial leaf" y sheath blight")	Ídem
RASI Seeds, Hyderabad	Algodón	Resistencia a insectos (lepidoptera y "bollworm")	Liberado a comercialización en 2004
Navbharat Seeds, Ahmadabad and Hyderabad	Algodón	Resistencia a insectos (lepidoptera y "bollworm")	Liberado para comercialización en 2001
Proagro'PGS (India) Girgaon, Delhi. Subsidiaria de German TNC Bayer	Mostaza/ Brassica	Inducción de esterilidad para el desarrollo de híbridos. Resistencia a Herbicidas	Ensayos de campo
	Tomate	Resistencia a insectos (lepidoptera, genes Bt)	Invernadero y ensayos de campo restringidos
	Berenjena	Resistencia a insectos (lepidoptera, genes Bt)	Ídem
	Coliflor	Inducción de esterilidad para el desarrollo de híbridos. Resistencia a Herbicidas	Ídem
	Coliflor	Resistencia a insectos (lepidoptera, genes Bt)	Ídem

Compañía	Cultivo	Características	Estado de avance
	Repollo	Resistencia a insectos lepidoptera, genes Bt)	Ídem
Sungenta (India), Pune	Algodón	Resistencia a insectos (lepidoptera, genes Bt)	Invernadero y ensayos a campo
	Maíz	Resistencia a insectos (lepidoptera)	Ídem
Rallis (India), Bangalore, Part of the Indian TNC, the Tata Group	Chili	Resistencia a insectos (lepidoptera, coleoptera y homoptera)	Invernadero y ensayos a campo
	Paprika	Resistencia a insectos (lepidoptera, coleoptera y homoptera)	Ídem
	Tomate	Resistencia a insectos (lepidoptera, coleoptera y homoptera)	Ídem
Indo-American Hybrid Seeds, Bangalore	Tomate	Resistencia a enfermedades fúngicas y virósicas varias	Invernadero y ensayos a campo
Hybrid Rice International, Gurgaon, Delhi	Arroz	Resistencia a insectos (lepidoptera, varios genes Bt) Resistencia Herbicidas	Invernadero y ensayos a campo
Ankur Seeds, Nagpur	Algodón	Resistencia a insectos (lepidoptera)	Invernadero
Swarna Bharat Biotechnics Hyderabad	Algodón	Resistencia a insectos (lepidoptera y afidos/"sucking pest"	Invernadero

Fuente: Tomado de Indira, A., M. R. Bhagavan and I. Virgin, *Agricultural Biotechnology and Biosafety in India: Expectations, Outcomes and Lessons*. Centre for Budget and Policy Studies (CBPS), Bangalore and Stockholm Environment Institute (SEI), Stockholm, April 2005. Traducción de los autores.



ARGENTINA - INDIA, UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

ALBARRACÍN, Osvaldo. Licenciado en Administración de Empresas UNT. Postgrado Estadística Aplicada UNT. Est. Master Relaciones Económicas Internacionales UBA. Est. Master Gestión Internacional UAI.

AZA, Jéssica Fanny. Licenciada en Ciencias Políticas (UBA). Consultora SAGPyA.

BAEZ, Gloria A. Abogada (UBA). Master en Economía y Ciencias Sociales (ESEADE). Ex Coordinadora de Relaciones Agroalimentarias Internacionales (SAGPyA). Condecorada por el Ministerio de Agricultura de Francia (1997). Miembro Consultor del CARI. Coordinadora del Comité de Estudios de Asuntos Agrarios (CARI). Miembro Comité del Comité de Negociaciones Económicas (CARI). Consultora Organismos Internacionales. Docente.

BASCO, Carlos. Licenciado en Economía (UBA). Representante de la Oficina del IICA en Brasil. Ex Director Nacional de Mercados Agropecuarios de la SAGPyA. Condecorado por el Ministerio de Agricultura de Francia (1997). Consultor Internacional. Docente. Miembro del CARI.

BERNARDO, Alicia. Contadora Pública (UBA). Posgrado: Especialización en Estrategia Económica Internacional. FCE-UBA. Asesora de empresas multinacionales. Docente.

CAMPOS, Diego. Abogado. Master en Gestión de la Empresa Agroalimentaria (UCA).

CLEMENTE, Edgardo Guillermo. Ingeniero Electrónico, Especialidad Telecomunicaciones. Ingeniero de Planeamiento en la Gerencia de Ingeniería de la Comisión Nacional de Comunicaciones (CN-C). Integrante Subgrupo de Trabajo N° 1 "Comunicaciones" del MERCOSUR. Maestría Relaciones Internacionales de UBA (en curso). Profesor Universitario.

CLERI, Paola. Licenciada en Ciencia Política (UBA). Consultora de la SAGPYA. Becada por el British Council para cursar la MS en Población y Desarrollo en LSE.

DEMARIA, Lucas E. Licenciado en Ciencias Políticas con especialización en Relaciones Internacionales (UCA). Alumno de la Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales (Universidad de San Andrés y Universidad de Barcelona).



**ARGENTINA - INDIA, UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL**

DI FIORI, Valeria. Licenciada en Relaciones Internacionales(Universidad de San Andrés (Magna Cum Laude). Asistente de la Secretaría Académica del Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). Becada por la Comisión Fulbright y el Programa de Becas Japón-BID para realizar una Maestría en Relaciones Internacionales en la Universidad de Georgetown.

FUCHS, Mariana. Economista (UBA). Investigadora en la Oficina de la CEPAL de la Oficina de Buenos Aires.

GALLO DEL CASTILLO, Martina. Licenciada en Economía (UBA). Consultora SAGPyA.

GANDUGLIA, Federico. Licenciado en Economía (UB). Posgrado en Economía (UTDT). Especialista en Políticas y Agronegocios de la Oficina del IICA en la Argentina. Docente universitario.

GROISMAN, David. Licenciado en Ciencias Económicas (UBA). Alumno de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales (UBA). Consultor.

JEHLE Martín A. Licenciado en Ciencias Políticas con especialización en Relaciones Internacionales (UCA).

KAINDL Martín L. Licenciado en Administración (UNCórdoba). Especialista en Gestión de Telecomunicaciones (IT-BA). Postgrado en el área de informática en la Universidad Blas Pascal. Alumno de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales (UBA). Consultor.

KOWALEWSKI, Lila. Ingeniera Industrial (UBA). Especialista en Estrategia Económica Internacional (UBA). Secretaria permanente de la CIAM (MERCOSUR). Consultora de Empresas y Organismos Internacionales. Miembro del Comité de Asuntos Agrarios (CARI). Coordinadora académica de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales (UBA). Docente. Suplente del Consejo Profesional de Ingeniería Industrial de la Ciudad de Buenos Aires. Distinciones: Año 2004 - "Premio Ingeniera Adina Mera".

LAMDANY, Roberto. Licenciado en Economía (UBA). Investigador de la UBA. Ex responsable del sector vial del Ministerio de Economía. Asesor del subsecretario de tránsito y transporte de la Municipalidad de Buenos Aires. Asesor económico y reingeniería financiera. Actualmente asesor de unidad de renegociación de contratos (Ministerio de Economía y de planificación). Docente.



ARGENTINA - INDIA, UN DESAFÍO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION ECONÓMICA Y COMERCIAL

MASSOLO ZAGO, Matías Pablo. Licenciado en Administración de Empresas. Posgrado en Project Management. Alumno de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales de la UBA.

MASSOT, Juan Miguel. Economista. Profesor de la USAL y de la Escuela de Guerra Naval. Director de Coyuntura de la USAL. Investigador del Centro de la Propiedad Intelectual de la Universidad Austral. Miembro del CARI.

MENVIELLE, Águeda. Ing. Agr. Directora Nacional de Relaciones Internacionales de la Secretaría de Ciencia y Tecnología.

MILLMAN, Gustavo Fernando. Licenciado en Economía (UBA). Maestría en Relaciones Internacionales de la UBA (tesis en curso). Consultor.

OBSCHATKO, Edith S. de. Dra. en Economía (UBA). Magíster Scientiae en Economía Agraria (UBA). Licenciada en Economía Política (UBA). Coordinadora de Estudios Agroalimentarios de la Oficina del IICA en la Argentina. Docente de grado y posgrado en la UBA. Premio "José Hernández" (1986). Premio "Fulvio Salvador Pagani" (1993).

ORDOQUI, María Soledad. Estudiante avanzada de la Lic. en Economía y Administración Agraria (UBA). Asistente de investigación de la Oficina del IICA en la Argentina. Ayudante de cátedra.

PALADINO, Luis Flavio. Licenciado en Economía (UBA). Asesor Técnico de la Dirección de Mercados de la SAGPyA. Posgrado en Cooperación y Desarrollo (Universidad de Barcelona). Posgrado de Alta Dirección en Agronegocios y Alimentos (UBA). Posgrado en Integración y Política Agropecuaria del MERCOSUR, (INTA) con universidades de Brasil y Uruguay. Docente.

PETRI, Gerardo. Licenciado en Economía (UBA). Magíster en Economía de Gobierno, Universidad de San Andrés. Coordinador del Área Multilateral de la Dirección Nacional de Mercados de la SAGPyA. Consultor internacional. Docente de la UBA

ROMAN, María Florencia. Lic. en Economía y Administración Agraria (UBA). Oficina del IICA en la Argentina. Ayudante de cátedra.

TRIGO, Eduardo. Ph. en Economía Agraria. Integrante Grupo CEO. Asesor Científico de la Dirección Nacional de Relaciones Internacionales de la Secretaría de Ciencia y Tecnología. Asesor del CARI.

ZANCHETTA, María Emilia. Licenciada en Ciencias Políticas con especialización en Relaciones Internacionales (UCA). Asistente técnico del Comité de Asuntos Agrarios del CARI.

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

rb/d:

4811-5089

ESTE LIBRO SE TERMINO

DE IMPRIMIR EN

OCTUBRE DE 2005

EN ESTILOS GRÁFICOS S.A.

MORÓN 2761

CDAD. AUTÓNOMA DE BS. AS.

4612-3092

IMPRESION@ESTILOSGRAFICOS.COM.AR







ARGENTINA-INDIA

UN DESAFIO Y UNA OPORTUNIDAD
PARA LA VINCULACION
ECONOMICA Y COMERCIAL



CONSEJO ARGENTINO
PARA LAS RELACIONES
INTERNACIONALES



NACIONES UNIDAS

CEPAL



ARGENTINO