



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Trabajo Escrito Profesional

Investigación Monográfica

Impulso a las negociaciones comerciales bilaterales con India a partir de la estrategia de diversificación de la Política Exterior de México.

Que para obtener el grado de:

Maestro en Negocios Internacionales

Presenta: Ixchel Arce Torres

Tutor: Mtra. Silvia Velázquez Pardo

México, D.F. a 22 de septiembre de 2009.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mí mamá y mi abuela. Al abuelo, donde quiera que esté.

Al G7 que tanto quiero. Gracias a Francisco Vargas y a Silvia Velazquez por su asesoría tan valiosa.

A Rolando, Jessica, Vanessa, Eric, Cuauhtémoc, Cristina y Francisco S.

A mi familia, gracias.

ÍNDICE	Página
Introducción	3
1. Negociación internacional	6
1.1. Definición y delimitación del término	6
1.2. Negociaciones comerciales	8
1.2.1. Negociación bilateral	9
1.2.2. Negociación regional	10
1.2.3. Negociación multilateral	11
1.3. Negociaciones comerciales: la experiencia de México	12
2. Estrategias de política exterior de México en la era de la globalización	15
2.1. Diagnóstico	17
2.2. La apertura comercial mexicana	22
2.3. Los tratados comerciales de México	24
3. La necesidad de diversificar la agenda de política exterior de México	30
3.1. Desarrollo económico reciente de la economía asiática	30
3.2. La importancia de la región Asia – Pacífico en la estrategia de política de exterior de México	34
3.3. El turno de India en la estrategia de diversificación de la política de exterior de México	40
4. La India: Una de las mayores economías del mundo	42
4.1. Evolución Económica y papel del estado en el desarrollo y crecimiento	44
4.2. La política exterior de India	48
4.3. La política actual de comercio exterior de la India	51
4.3.1. Principales países socios comerciales de la India	53
4.3.2. Principales productos comerciados (export e import)	55
4.3.3. Niveles arancelarios	56

5. México – India: Visión de la Relación bilateral	59
5.1. Historial de la relación bilateral a nivel diplomático y comercial	60
5.2. Ventajas de la relación comercial bilateral	63
6. Conclusiones	74
7. Fuentes de Información	77

Apéndice

- I. Ficha país**
 - a. Datos generales
 - b. Tamaño del mercado
 - c. Indicadores de desarrollo

- II. Datos de la representación mexicana**
 - a. Servicios consulares para mexicanos
 - b. Información para viajeros

- III. Cómo negociar con India**

- IV. Consejos para exportar a India**

- V. Fuentes electrónicas recomendadas**

INTRODUCCIÓN

India y México están separados no sólo por la geografía, sino también por una *sensible asimetría que corresponde al tamaño del crecimiento demográfico, económico, lingüístico, experiencia colonial y desarrollo constitucional*.¹ Aun así, se mantienen unidos por similitudes culturales, percepciones compartidas e intereses comunes.

El interés en desarrollar esta investigación surge a partir de dos situaciones. La primera fue la definición del enfoque de la política exterior del presidente Felipe Calderón, donde da a conocer su intención de priorizar las relaciones de México con Asia, en particular con China e India, donde califica como inaplazable que México elabore una agenda internacional que otorgue un lugar prioritario a la diversificación y promoción de sus relaciones políticas, económicas y culturales con Asia.

El gran potencial de diversificación económica de esta zona fue advertido por México tiempo atrás [...] Hoy en día, la estrategia regional incluye vínculos cada vez más estrechos con países como China, Japón, India, Corea, Singapur, Australia y Nueva Zelanda, cuyo desarrollo y potencial económico están convirtiendo a esa región en motor de crecimiento global.

Con el 57% de la población mundial, la región de Asia-Pacífico se ha convertido en uno de los mercados más dinámicos para las exportaciones nacionales. Entre 2000 y 2006, el comercio total entre México y la región creció en casi un 240%, para totalizar 69 mil millones de dólares.²

La segunda es, a raíz de las nuevas condiciones económicas y financieras internacionales, la oportunidad ineludible de la diversificación de las relaciones exteriores de nuestro país y el ajuste de su instrumentación a la nueva realidad internacional para disminuir la dependencia unilateral histórica que México tiene con el vecino del norte.

¹ GRANGUILLHOME, Rogelio. *El turno de India en la Estrategia de México para Asia.*, 2007.

² *Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012* en <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/index.php?page=home>

El turno de India en la política exterior de México es indudable. Resulta necesario valorar la transformación que este país y la región asiática atraviesan: ofrecen una alternativa para la diversificación de las relaciones exteriores del país.

Este documento pretende mostrar áreas de oportunidad que ofrece el impulso a las relaciones bilaterales entre México e India, y también resaltar la importancia de la relación comercial entre ambos, el desempeño de India en la economía mundial y los factores sobresalientes del desarrollo de este país asiático en el entorno internacional.

Aquí presentaré la información necesaria para orientar a todo aquel que esté interesado en incursionar en los temas bilaterales referentes a la relación política y sobre todo la comercial entre India y México.

El trabajo se divide en seis apartados. Primero, se desarrollan los conceptos a los que se hará referencia a lo largo de la investigación: negociación, negociación internacional y negociaciones comerciales como el punto de partida para establecer cualquier relación bilateral o multilateral.³ El segundo capítulo hace mención a la estrategia de política exterior de México en la era de la globalización: los antecedentes y una revisión de la situación actual de nuestro país en materia de política exterior y política comercial. Posteriormente en el tercer apartado, se analiza la importancia de renovar la agenda de política exterior de México y la relevancia de la región asiática en la estrategia de diversificación, haciendo énfasis al turno de India. En el cuarto punto se presenta la estructura política de la India, su desarrollo, crecimiento y el papel que desempeña como una de las más grandes economías en la actualidad. El capítulo cinco, rescata el contexto bajo el cual se han desarrollado las relaciones bilaterales, políticas y comerciales entre México e India y los antecedentes que dan pie al fomento de la cooperación bilateral y el intercambio comercial entre ambos Estados. Aquí se rescatarán los elementos de mayor importancia para los dos países, a fin de que para futuras

³ CHACÓN, Susana, et al. *Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado?*, 2000.

negociaciones políticas o comerciales, se contemple realmente una perspectiva bilateral. Finalmente en el último capítulo, se presentan las conclusiones de este trabajo de investigación y las recomendaciones necesarias para el impulso de las negociaciones comerciales.

En México, la política económica, la nueva era democrática, aunado a la *posición geográfica en, el escenario de América del Norte y el ser vecinos de la principal potencia mundial, nos permite aprovechar las ventajas que esto conlleva a fin de tener una presencia internacional óptima.*⁴ Sin embargo, en un mundo dinámico donde los negocios internacionales comprenden una porción grande y creciente de todas las transacciones del mundo, *resulta vital para la nación ampliar y fortalecer las relaciones diplomáticas, comerciales, económicas y de inversión con otros países y regiones del mundo.*⁵ De ahí entonces, la necesidad de la elaboración de este documento.

⁴ CHACÓN, Susana, *México, Estados Unidos y Canadá: Aspectos del desarrollo*, 2008.

⁵ Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2012 *Op. cit.*

1. Negociación internacional

Hablar de negociación ofrece diferentes escenarios y opciones a la solución de conflictos e intereses.¹

En este primer capítulo se hablará sobre negociación internacional, concepto que nos ayudará a comprender que una relación política y/o comercial exitosa entre Estados parte de la manera en que logran manejar diferencias y en la forma en la que aprovechan la similitud de intereses, todo en favor de su desarrollo y prosperidad dentro del contexto internacional. *Que los actores aprendan a manejar estas diferencias, y tomar ventaja de las semejanzas, son los intereses principales de todo proceso de interacción en la dinámica internacional.*²

1.1. Definición y delimitación del término

Negociar se deriva del latín *negotari* cuyo significado se toma como la acción de intercambiar mercaderías o valores para aumentar el caudal.³ Posteriormente, con la evolución del lenguaje, el verbo negociar se empezó a aplicar con el significado de diligenciar para llegar a un acuerdo, sin importar la naturaleza del mismo.

En las relaciones internacionales y en el entorno de negocios, se ha dado una significación variada al término negociación. A continuación enunciaré diferentes enfoques del concepto, para después analizarlos y así establecer una definición única que sirva para el desarrollo de este estudio.

Para que las negociaciones tengan lugar, en principio debe existir un conflicto entre prioridades o intereses. Sin embargo, actualmente la interpretación de

¹ CHACÓN, Susana, *Op cit.* p. 19.

² *Ibidem.*

³ Este verbo tiene su origen en el sustantivo *negotium* formado por la partícula negativa *ne* y *otium*: ocio, descanso, es decir, ausencia del ocio, por lo que podría usarse en referencia a cualquier ocupación lucrativa. RUIZ, Lucía. *Fundamentos de las negociaciones internacionales*, 1995.

negociación adquiere un significado que no precisamente requiere una confrontación de intereses entre las partes involucradas.

La negociación implica constante comunicación con la que se transmiten diferentes intereses, *comunicación que respeta la existencia de percepciones, posiciones y puntos de partida que no necesariamente son iguales, pero que buscan encontrarse en un mismo término.*⁴

Enrique Loaeza, amplía el panorama considerando a las negociaciones internacionales en general como [...] *relaciones entre los Estados que producen o derogan una norma jurídica; y a las negociaciones para llegar a un tratado como procedimiento que llevan a cabo las partes para celebrar un acuerdo.*⁵

Chacón define el término negociación como *el proceso que combina diferentes posiciones en una decisión conjunta, unánime y única.* La negociación de tipo internacional involucra, al menos dos partes: dos países o dos actores con variados temas de interés.⁶

La negociación para Pearson, es la esencia del proceso diplomático y puede considerarse como el medio para solucionar diferencias o unificar las prioridades entre las partes involucradas, a través de intercambios de propuestas para alcanzar soluciones mutuamente aceptables.⁷

Podemos referirnos nuevamente a *Terminología usual en las relaciones internacionales* para ampliar el concepto:

Negociación se define como el arreglo directo de los conflictos o diferencias que surgen entre los Estados por las vías diplomáticas comunes y la considera la forma mejor utilizada, y probablemente la más idónea, para terminar las controversias. [...] es el método más

⁴ FISHER, Roger, *Getting to yes*, 1981, p. 54.

⁵ LOAEZA, Enrique, *Terminología usual en las relaciones internacionales*, 1976, p.70.

⁶ CHACÓN, *Op. cit.* p. 21.

⁷ PEARSON et al. *Relaciones Internacionales: Situación global en el siglo XXI*, 2000.

clásico, más antiguo, más simple y el más utilizado, ya que la mayor parte de las diferencias entre los Estados es resuelta a través de la negociación diplomática.⁸

Al estudiar estas y otras concepciones del término en contextos diversos podemos encontrar la presencia de los siguientes elementos:

- Que toda negociación es un proceso
- Que este proceso se lleva a cabo entre sujetos del Derecho Internacional
- Que por medio de la negociación, las partes se relacionan entre sí, buscando la consecución del acuerdo, mediante la homologación de intereses sobre un determinado asunto y arreglando diferencias existentes entre las partes involucradas.⁹

Así, elaboremos entonces la definición que servirá como referencia para este documento:

“Negociación internacional es un proceso que implica tratar y comerciar, algún asunto en particular, en que se relacionan dos o más sujetos del derecho internacional para establecer o modificar una situación que debe ser aceptable para las partes involucradas. Negociar no sólo implica buscar soluciones a partir de una confrontación de intereses, es también tomar como referencia las oportunidades que se generen del fortalecimiento de las relaciones entre los actores involucrados”.

1.2. Negociaciones comerciales

Ahora bien, hablaré sobre la negociación comercial: cómo se realiza el proceso, quiénes son sus principales protagonistas, propósitos, etc.

⁸ LOAEZA, *Op. cit.* p. 46 y 47.

⁹ RUIZ, Irene, *Op. Cit.* p. 16.

Durante mucho tiempo, se consideró la negociación comercial como una función esencialmente diplomática:

El Barón de Martens decía que la diplomacia no es otra cosa que el arte de negociar. Hoy se requiere de un perfil profesional distinto para ejecutarla. [...] podemos decir que en las negociaciones no hay preceptos legales rígidos ni siquiera reglas convencionales que aplicar. La conducta de los negociadores no se rige por principios jurídicos estrictos sino por su propia responsabilidad ante el Estado que representan.¹⁰

En este sentido, el proceso de negociación se ha convertido en una competencia humana donde los negociadores, a fin de lograr sus metas y la satisfacción de sus intereses, han adoptado una serie de “*reglas generales del juego*” en la aplicación de la política comercial por los distintos países.¹¹

Así, en la actualidad, los procesos de negociación comercial entre países se desarrollan en tres escenarios: bilateral, regional o multilateral, en la medida que el respectivo enfoque dificulte o resuelva los problemas del comercio internacional de cada país.

1.2.1. Negociación bilateral

Hablar de relaciones bilaterales, a nivel internacional se refiere al escenario donde interactúan dos países, basándose en un compromiso de colaboración mutua sobre temas diversos: comerciales, políticos, territoriales, etc. Su funcionamiento se basa en una “agenda bilateral” donde las partes definen las prioridades a tratar con el interlocutor.¹²

¹⁰ SIMONEEN, Humberto. *La experiencia de la negociación comercial internacional en México*, 1995, p. 121.

¹¹ *Ibidem*.

¹² Un punto a resaltar es que, tras el fracaso de las negociaciones dentro del marco de acción de la Ronda de Doha a favor de la liberalización del comercio, el proceso negociador tiende a la práctica del bilateralismo. FUENTE: Fracaso la ronda de Doha, en *La Jornada*, <http://www.jornada.unam.mx/2008/07/30/index.php?section=economia&article=027n1eco>

En este primer escenario, el bilateral, se contraponen intereses y problemáticas diversas *vis a vis* de ambos actores. Las partes involucradas buscan, dentro de un modelo de negociación cooperativo, la satisfacción completa de las necesidades de los participantes, es decir, un estilo negociador ganar – ganar. Ambos, deberán cubrir totalmente sus objetivos.

Para ejemplificar la negociación bilateral podemos referirnos a la relación entre México y los Estados Unidos. Estos actores, en el afán de profundizar sus relaciones políticas, comerciales y de inversión, han establecido ya un proceso de negociación para potencializar la relación económica bilateral. Esto implica que la interacción entre ambos Estados está definida por intereses, establecidos previamente en la agenda bilateral, y que en un punto buscan afinidad y la satisfacción de las propias necesidades, sin olvidar que el fin último de la interacción es el acuerdo (acuerdos de cooperación económica, técnica, financiera; tratados bilaterales de libre comercio; acuerdos de promoción y protección de inversiones, etc.)

Si bien es cierto que el escenario bilateral ha implicado riesgos, sobre todo por la posible asimetría existente entre las partes involucradas, y se ha preferido la línea multilateral, cuando la negociación en los foros internacionales se vuelve lenta y difícil, los resultados son escasos, el bilateralismo surge sosteniéndose como la opción que ayuda a destrabar los obstáculos correspondientes al sistema de comercio en general.¹³

1.2.2. Negociación regional

El esquema regional actual del intercambio de bienes y servicios está caracterizado por bloques económicos que buscan la expansión de sus mercados para optimizar el uso de su planta instalada, generar nuevas oportunidades de

¹³ SIMONEEN, *Op.Cit.* p. 123.

trabajo, explotar nichos de mercado, crecer y asegurar el éxito y la vida rentable de la organización.¹⁴

Las negociaciones regionales abarcan áreas que van más allá de las arancelarias e implican, en algún punto, ceder en términos de soberanía nacional, a órganos comunes. Un ejemplo de este tipo de negociación es el MERCOSUR.

Ante la existencia de tres grandes regiones: Europa, Asia y América del Norte, la polarización de los poderes hegemónicos y el reordenamiento mundial, debe preocuparnos el papel que le tocará jugar a México, en la región y en el mundo.¹⁵

1.2.3. Negociación multilateral

El otro campo, es el de la negociación multilateral, que involucra a tres o más partes y que puede enfrentarse como país aislado o en grupos.¹⁶

Sin embargo, para que exista un grupo y actúe como tal es necesario primero, la toma de conciencia o convencimiento del interés o intereses comunes; segundo, la voluntad de alcanzar objetivos colectivos, y tercero, el carácter no oficial de las relaciones entre los diferentes miembros, esto es, la ausencia de estructuras formales y reglas escritas.

En la época moderna, durante los trabajos que dieron origen a la Carta de las Naciones Unidas, el proceso de formación de grupos inició con la decisión sobre los criterios para seleccionar a los miembros no permanentes del Consejo de Seguridad, clara etapa del contexto bipolar de la Guerra Fría. *Posteriormente, el*

¹⁴ *Ibidem*

¹⁵ La integración económica regional se refiere a la alianza entre países vecinos por varias razones: 1) cortas distancias entre los países, 2) características de consumo similares, 3) historia de intereses comunes y disposición a coordinar sus políticas. DANIELS, John, et al, *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*, 2004, p. 207.

¹⁶ Un grupo está constituido por varios Estados, usualmente con afinidades particulares que despliegan coordinada y estratégicamente, sobre una base formal o informal, para reafirmar su capacidad negociadora y de influencia. Estas afinidades pueden surgir de lazos históricos, culturales o ideológicos; de intereses políticos o económicos; o de la proximidad geográfica, sentimientos comunes o la condición de marginalidad.

*factor predominante fue el demográfico y se fundamentó en la distribución de los países en continentes, conservando la relación bipolar de la confrontación Este-Oeste.*¹⁷

En 1964, al celebrarse la primera sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés); se institucionalizaron por primera vez los grupos en forma más homogénea sobre la base de afinidades más concretas, especialmente las económicas.

Este tipo de negociación involucran múltiples actores, y por consiguiente multiplicidad de asuntos. El ejemplo más claro es el que nos sugiere la Organización Mundial de Comercio (OMC). En este foro, como en muchos otros organismos internacionales, se tratan asuntos comerciales de interés hemisférico, donde los países miembros negocian sobre temas en común.

1.3. Negociaciones comerciales: La experiencia de México

Comentemos ahora el caso de México.

Las condiciones actuales del sistema internacional se caracterizan por el proceso de globalización y la movilidad internacional de las corrientes de capital; un menor crecimiento para los países del denominado primer mundo *versus* el de las economías emergentes, sobre todo las asiáticas, que implican cambios en las regiones económicas: desafíos y limitantes potenciales considerables a la política comercial de México de promover el cambio estructural en su sector externo a través de la inserción eficiente de la planta productiva nacional en la economía internacional.

Las negociaciones internacionales y la política exterior de México han respondido, desde finales del sexenio de Miguel de la Madrid, a los requerimientos económicos

¹⁷ SIMONEEN, *Op.Cit.* p. 124.

del país. Las relaciones internacionales de México han dado prioridad a las cuestiones económicas sobre las políticas. *La agenda política se ha subordinado a la nueva agenda económica.*¹⁸

México adoptó, desde inicios de la década de los ochenta, una serie de medidas tendientes a estabilizar la economía del país y a enfrentar su deuda externa. Estas medidas significaron, en la práctica, el cambio de un modelo de desarrollo orientado al mercado interno, a otro orientado hacia el exterior.

Posteriormente, la política comercial y de negociaciones comerciales internacionales en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, representó el complemento externo de las reformas internas que buscaron volver eficiente y competitiva a la economía mexicana. El fin último era la creación de condiciones que incrementaran el bienestar de la población.¹⁹

La política comercial adoptada a partir de 1983 llevó inicialmente, por consideraciones de eficiencia interna, a una primera etapa de apertura unilateral de nuestra economía (1983-1993). A partir de ese punto, la posibilidad de obtener beneficios adicionales de una mayor apertura dependería de un mayor acceso a los mercados de otros países. Este es el objetivo fundamental de la política de negociaciones comerciales de nuestro país.

Con esta intención, México ingresa al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986 y comienza una serie de negociaciones con sus principales socios comerciales.

Desde entonces, México ha buscado mejorar su posición internacional a través de negociaciones con países o grupos de países específicos.

En cada caso se busca equilibrar las negociaciones identificando complementariedades específicas. Así, sin renunciar a sus compromisos internacionales, México ha buscado ir

¹⁸ CHACÓN, Susana, *Energía, Finanzas y Narcóticos*, 2002, p.73.

¹⁹ BLANCO, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, 1994, p. 8.

más allá en la expansión de su comercio. Como resultado de las negociaciones, se ha desarrollado una nueva relación de colaboración entre sectores.²⁰

Así, resultó indispensable la activación de procesos de negociación con países y grupos de países prioritarios, y simultáneamente contar con instrumentos modernos y eficientes que otorgaran a México una capacidad de respuesta dinámica y flexible para enfrentar los problemas y los requerimientos que surgieran de su comercio exterior.

La participación de México en los diferentes foros internacionales lo obligó paulatinamente a entablar negociaciones que, hasta antes de los setenta no conocía.²¹ La dinámica internacional imperante, así como la situación por la que el país atravesaba, lo vinculó con un número creciente de actores internacionales.

Diversos han sido los motivos de México para entablar procesos de negociación bilateral y multilateral para la consecución de acuerdos comerciales. La decisión de negociar ha respondido, en parte al propósito de aprovechar las ventajas de la globalización y fomentar el crecimiento del país: los grandes avances tecnológicos y la reducción de costos en telecomunicaciones y transportes de mercancías que han derribado las barreras naturales para el comercio internacional de bienes y servicios, propiciando la integración de amplios mercados a nivel mundial.

La actual política de negociaciones comerciales internacionales, de acuerdo a la Secretaría de Economía, se ha plasmado en cinco agendas estratégicas: 1) optimización de la red existente de acuerdos comerciales, 2) convergencia de tratados, 3) fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, 4) negociación de nuevos acuerdos, y 5) defensa legal de los intereses comerciales de México.

²⁰ *Ibidem.*

²¹ *Ibidem* p.8.

2. Estrategias de política exterior de México en la era de la globalización

Actualmente el entorno internacional sufre de transformaciones extensas, y en muchos casos, rápidas donde las fronteras entre lo nacional y lo internacional tienden a desvanecerse.¹ En un contexto mundial de naturaleza compleja y cambiante, con una economía global que presenta nuevos retos y oportunidades, la elaboración de estrategias de inserción a un entorno internacional interdependiente es imprescindible.

La globalización es entendida como un proceso *multifacético de interconexión creciente que va más allá de lo económico, pues incluye la internacionalización de la política y el surgimiento de redes sociales de carácter transnacional.*² El Banco Mundial la define como el proceso *de integración comercial, financiera, de personas e ideas en un mercado global.*³ Es en suma, un fenómeno que incorpora a todos los países del entorno internacional a través de la eliminación de barreras al comercio, la integración de bloques económicos, los cambios tecnológicos y el flujo de capitales internacionales, es decir, de las principales fuerzas creadoras de este nuevo orden económico mundial.

La globalización refleja una orientación basada en la creencia de que el mundo es homogéneo y que las distinciones entre mercados nacionales no sólo están desvaneciéndose, sino que eventualmente desaparecerán.

[...] La globalización de los procesos productivos, la conformación de mercados regionales o incluso mundiales, la expansión de la sociedad de la información, los cambios en la transportación de bienes y personas, la provisión de servicios con alcance universal, así como el incremento de los flujos y patrones de migración, son algunos de los signos que caracterizan a un mundo cada vez más complejo.⁴

¹ MENDOZA, Juan C., *México frente a un mundo en transición*, 2004, p.13.

² *Ibidem*.

³ World Bank en www.worldbank.org

⁴ Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012 *Op. Cit.*

El proceso de globalización ha transformado también la dinámica en materia de política internacional. Una de las características definitorias dentro del rubro es el aumento de la interdependencia económica entre los países. Por ende, la globalización implica el surgimiento de un Estado menos centralista y de un mundo más plural.⁵ Ningún gobierno puede llevar a cabo un trabajo exitoso en este contexto sin una política exterior que coadyuve a la promoción del desarrollo interno.

Para la agenda internacional, el proceso de globalización ha implicado cambios importantes.⁶ Por ejemplo el impulso de los temas económicos y sociales, como la crisis económica mundial, el comercio, el bienestar social, la ecología, los derechos humanos, la democracia, entre otros.

Quienes participan en el proceso de la toma de decisiones entienden que el desarrollo de un país está condicionado no sólo a la elaboración de políticas internas que impulsen la economía y a su capacidad para redistribuir el ingreso revirtiendo la pobreza y consolidando la estabilidad social, sino también al éxito en el diseño y el manejo de sus estrategias de política exterior.

México, no es la excepción. Fue con la entrada al GATT en 1986, antecedente de la actual OMC, que el país dio inicio a la “nueva gran estrategia” mediante el esfuerzo unilateral y gradual para pertenecer a instituciones económicas internacionales, como una forma de abrir nuevos mercados para sus exportaciones y promover la inversión extranjera.

⁵ GONZÁLEZ, Guadalupe *Política exterior de México en la globalización*, 2002, p. 34.

⁶ La llamada agenda internacional condensa las preocupaciones y el interés de las naciones, y forma parte de una elaboración constante en la discusión de la política internacional acerca de la importancia y lugar que deben tener algunos temas que sugiere la Organización de Naciones Unidas (ONU). La agenda internacional en nuestros días se construye a partir del impulso que le han dado algunos países a temas como la democracia, el medio ambiente, los derechos humanos, el libre comercio, la integración económica, entre otros. Así mismo, incluye temas que en los últimos años han sido considerados como centrales en las relaciones internacionales tales como la cooperación internacional para el desarrollo, el derecho internacional, la seguridad, el respeto a la soberanía y la autodeterminación de los Estados, así como para cualquier forma de discriminación racial, política o étnica. FUENTE: *Agenda Internacional* en www.sre.gob.mx

A lo largo de la última década, México ha aplicado una activa diplomacia económica bilateral, en la que el propósito central ha sido la creación de una amplia red de acuerdos comerciales que han tomado como modelo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).⁷

Bajo un nuevo esquema mundial de desarrollo, la política exterior de México, entendida como *el conjunto de acciones, actitudes y decisiones en función del interés nacional por parte de un Estado en su interacción con el exterior*, no podía estar ajena a los cambios ocurridos en el ámbito internacional.⁸ Por ello, debemos pensar a la política exterior como elemento esencial para el desarrollo del país; y no considerarle como un elemento ajeno a la política interna y sus variaciones. Tanto la política interna como la externa son la concreción de la acción gubernamental en aras de un objetivo determinado.⁹

2.1. Diagnóstico

La política exterior constituye un mecanismo fundamental que contribuye al logro de los propósitos de una nación. Su estudio resulta significativo puesto que es un instrumento que busca, en el exterior, aquellos elementos susceptibles de satisfacer las necesidades internas.¹⁰ En los últimos años, el ambiente externo ocupa un lugar cada vez más importante en el desarrollo económico, político y social de los países.¹¹ Por ello, frente a los cambios que la sociedad internacional está experimentando últimamente, el papel de la política exterior será determinante para la inserción de cada nación en la conformación de las estructuras mundiales por venir y en las consecuencias que se produzcan al interior de todos los países.

⁷ GONZÁLEZ, Guadalupe, *Op. cit* p. 44.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ VELÁZQUEZ, Rafael. *Características contemporáneas de la política exterior de México*. En http://dzibanche.biblos.uqroo.mx/Cursos_linea/Rafael_Velazquez/Articulo01.htm

¹¹ *Ibidem*.

Para el caso de México, estas apreciaciones resultan muy acertadas, ya que recientemente empezó a dirigir su mirada hacia los asuntos externos con mayor atención y, como consecuencia, éstos influyen en la actualidad de una forma más determinante en la vida nacional de sus habitantes.

Hablar de política exterior implica una concepción simple: *un conjunto de aquellas posiciones, actitudes, decisiones y acciones que tiene un Estado más allá de sus fronteras nacionales.*¹² Es un proceso *altamente complejo que involucra una serie de actividades interconectadas entre sí que van más allá de simples actitudes o acciones.*¹³ Es decir, la política exterior no es una serie de hechos aislados sino un proceso determinado por distintas bases, diversos actores y varias condicionantes.

La política exterior de un Estado debe funcionar como un instrumento conciliador entre el interés nacional y los intereses globales. Durante muchos años, hasta el final de la Guerra Fría, el ejercicio de la política exterior en México fue percibido como la *instrumentación de acciones y toma de decisiones cuyo único interés giraba en torno a respetar y promover los principios como la autodeterminación de los pueblos, la solución pacífica de las controversias, la proscripción del uso de la fuerza, y un luchar a cabalidad por la paz y la seguridad internacionales.* Pero no se reconocía abiertamente que México tenía, además de principios, intereses, como cualquier otro país.¹⁴

En los últimos años la política exterior de México ha tenido un marcado sesgo hacia los asuntos económicos. Durante la administración de Miguel de la Madrid, (1982 – 1988), los asuntos de la deuda externa y la apertura comercial fueron ejes de la política exterior, aunque México tuvo una presencia importante en asuntos de seguridad como fueron los casos de Contadora y el Grupo de los Seis.

Sin embargo, a partir del periodo presidencial de Salinas de Gortari la política exterior tuvo una marcada orientación a los asuntos de tipo económicos: el TLCAN,

¹² BORJA, Arturo, *Enfoques para el estudio de la política exterior de México: evolución y perspectivas*, 1997, p. 20.

¹³ *Ibidem.*

¹⁴ ROMÁN, José Antonio. *La Jornada*, 8 de Noviembre de 2008.

la firma de otros acuerdos comerciales, el ingreso a diferentes organizaciones y/o foros internacionales, como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y al Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC); la deuda externa, las inversiones extranjeras y las privatizaciones fueron prácticamente el hilo conductor de la política exterior mexicana de 1988 a 1994.

En la administración del Presidente Ernesto Zedillo, la política exterior de México se enfocó, primero, a la solución de la crisis financiera que se desató a finales de 1994. Posteriormente, el tema más destacado de la diplomacia mexicana fue la búsqueda del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

No obstante, durante el gobierno de Vicente Fox, la política exterior de México sufrió un quebranto originado por la falta de consensos del sistema político en su conjunto:

[...] es imperativo que en el ámbito general de quienes formulan la política exterior que comprende, por cierto, al Presidente de la República, a la Secretaría de Relaciones Exteriores, al Servicio Exterior Mexicano, a los partidos políticos, al Senado, a la Cámara de Diputados, a la sociedad civil, lleguen a un entendimiento general sobre lo que debe ser la esencia de la acción exterior del Estado mexicano.¹⁵

Durante el sexenio 2000 – 2006, México logró proyectar una nueva imagen ante la comunidad internacional: *de un país democrático y amigo del proyecto internacional de derechos humanos*, y fue protagonista en los principales foros multilaterales.¹⁶

Actualmente, la estrategia de política exterior, implica la estructuración de tácticas que adopten y adapten las necesidades internas al contexto actual:

Para hacer frente a la globalización, la política exterior del país, ha sufrido una serie de ajustes. La participación de México en el ámbito internacional ha experimentado cuatro diferentes etapas: 1) Periodo del surgimiento y apego a los principios de la política exterior mexicana (1910 – 1945); 2) Periodo de práctica negociadora de la política exterior; práctica pasiva y defensiva que facilita cierta participación en foros internacionales (1945 – 1970);

¹⁵ AVILES, Karina. *La Jornada* 26 de enero de 2006.

¹⁶ *Ibidem*.

3) Surgimiento de una política exterior activa; mayor participación y compromisos en el exterior que conllevan a la elaboración de nuevas estrategias de negociación (1970 – 1988) y, 4) Consolidación política: Una política exterior activa dentro de la globalidad (1988 – 2000). A lo largo de estas cuatro etapas México ha transitado gradualmente de una política exterior orientada ideológicamente y centrada en lo político hacia una política exterior pragmática y enfocada a la economía.¹⁷

Por la transformación acelerada del ámbito internacional, aunada a la necesidad de mejorar la imagen internacional de México a fin de atraer capital extranjero, el actual gobierno de Felipe Calderón ha propuesto instrumentos de política exterior y estrategias que inserten y adapten al país en la nueva dinámica internacional. En este mundo globalizado, una política exterior responsable debe constituirse como palanca que impulse el desarrollo nacional.¹⁸

La política exterior de México se fundamenta en la defensa y promoción activa del interés nacional que refleje los valores y principios democráticos comunes y la riqueza de una sociedad diversa y plural. Esta serie de estrategias, actualmente deben reflejar su dimensión *económica y comercial; la riqueza de sus recursos naturales, su privilegiada ubicación geográfica en el continente y su importancia demográfica y cultural.*¹⁹

- **Dimensión económica:** A partir de la década de los 80, México inició un nuevo proceso económico de reformas estructurales y modernización, dejando atrás el modelo de sustitución de importaciones e instrumentando medidas internas que fomentaron la inversión privada.²⁰ Según datos del Banco Mundial, actualmente México es la segunda economía más grande de América Latina, considerado un país de desarrollo medio avanzado con un desempeño económico positivo. Cabe hacer mención que la disminución

¹⁷CHACÓN, *Op Cit.* p. 50

¹⁸Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012 *Op. Cit.*

¹⁹BORJA, *Op. Cit.*

²⁰ *Secretaría de Relaciones Exteriores.* En <http://www.sre.gob.mx/releco.htm>

en las cifras de crecimiento actuales, se deben en gran medida al comportamiento de la economía estadounidense.

- **Dimensión Comercial:** México está en la actualidad inmerso en un entorno internacional altamente competitivo y dinámico. Siendo una economía orientada a las exportaciones, más del 90% del comercio mexicano se encuentra regulado en tratados de libre comercio. México ha firmado doce acuerdos de libre comercio que incluyen a 44 países y que le permiten facilidades de acceso a un mercado de cerca de mil millones de consumidores potenciales.²¹ Igualmente, el país participa de manera activa en negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la OMC y el Foro de APEC.
- **Recursos Naturales:** México, por su posición geográfica, su gran extensión, su variada orografía y por estar localizado entre dos grandes océanos (con más de 11,000 kilómetros de litoral) es un país rico en diversidad de paisajes, de climas y de ecosistemas. En sus más de dos millones de kilómetros cuadrados de superficie terrestre y sus más de tres millones de kilómetros cuadrados de mar territorial, se presentan casi la totalidad de climas del mundo. Además, por su riqueza biológica ocupa el cuarto lugar a nivel mundial entre los países megadiversos.²² Cabe resaltar el papel que han jugado los recursos naturales, en especial el petróleo, en la dinámica de las relaciones internacionales como un factor de crecimiento y desarrollo en la economía mexicana.
- **Posición geográfica:** México tiene una posición geográfica estratégica debido principalmente a su frontera con Estados Unidos, pero también a su privilegiada ubicación respecto a las economías asiáticas y del Pacífico; lo cual ha contribuido en gran medida a que nuestro país tenga una destacada

²¹ *Ibidem.*

²² *Perpectivas*, En www.ine.gob.mx/ueajei/publicaciones/libros/448/15.pdf

participación en el comercio mundial.²³ La posición geográfica de México ha significado, indudablemente, buenas oportunidades para la complementación económica con Estados Unidos y Canadá. Aprovecharlas mejor seguirá siendo un compromiso fundamental de la política exterior.²⁴

- **Importancia demográfica:** Con una población aproximada de 104 millones de habitantes, México es el país de habla hispana, más poblado del mundo, el segundo más poblado de América Latina, después de Brasil y el segundo en la región de Norte América, después de Estados Unidos. A lo largo del siglo xx la demografía de México se caracterizó por un rápido crecimiento. Aunque esta tendencia se ha revertido y la tasa promedio de crecimiento anual de los últimos años ha sido menor al 1.50%, la transición demográfica aún está en progreso, y México cuenta con una gran población de jóvenes.

2.2. La apertura comercial mexicana

El proceso de liberalización económica mundial implicó un cambio en las prioridades internacionales de México, partiendo de una estrategia pasiva a la adopción de una política exterior activa y participativa pero sobre todo, centrada específicamente en lo económico.

Fue en 1983, cuando México comenzó su apertura comercial mediante el desmantelamiento de barreras al comercio exterior que protegían al mercado interno, dejando así atrás el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones por la promoción del mercado externo y la inserción en la economía mundial.²⁵

²³ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) en <http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/contenidos/articulos/economicas/apec.pdf>

²⁴ Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012. *Op. Cit.*

²⁵ ZABLUDOVSKY, Jaime, *El TLCAN y la política de Comercio Exterior en México: Una agenda inconclusa* en http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_821_59-70_36FACA0FC034AC61F0616C0359261553.pdf

Entre 1982 y 1985, durante esta primera etapa de liberalización económica, se dio inicio a la eliminación de los permisos previos a la importación y la disminución de la protección arancelaria.

Así las coberturas de las restricciones cuantitativas que se extendía en la totalidad de las importaciones mexicanas a finales de 1982, se redujo a solo el 37.5% en 1985, mientras que el arancel promedio disminuyó del 27 al 25.5%.²⁶

Posteriormente, el gobierno de Miguel de la Madrid, en 1986 profundizó la reforma económica, acelerando la apertura comercial: *el arancel promedio se redujo a 22.6% y se eximió del régimen de licencias a 6.6% adicional de las importaciones de México.*²⁷

De forma alterna a estas medidas, se le dio continuidad a las negociaciones del gobierno mexicano para integrarse al GATT, incorporándose finalmente al Acuerdo en 1986.

Como parte de su adhesión, el país se comprometió a un arancel máximo de 50%. La consolidación arancelaria que México pactó en el momento de su adhesión al GATT era aplicable a toda la tarifa de importación mexicana. Esta situación cambió al implementarse la Ronda Uruguay, en la que se acordó la “arancelización” multilateral de los permisos de importación en el sector agropecuario, lo que en ocasiones resultó en el establecimiento de aranceles superiores al 50%.

En estas etapas iniciales los niveles de protección comercial en México siempre fueron inferiores a este nivel consolidado multilateralmente.²⁸

La incorporación al GATT, significó el compromiso mexicano a la apertura.²⁹ El siguiente paso importante para el proceso de apertura se dio dentro del Programa

²⁶ *Ibidem.*

²⁷ *Ibidem.*

²⁸ *Ibidem.*

²⁹ Sobre todo después que a la decisión de suspender el proceso de adhesión en 1979, sobrevino el cierre completo de la economía mexicana, como parte de las medidas para enfrentar los desequilibrios macroeconómicos de 1982.

de Estabilización Económica de 1987. Al final de 1987, los niveles de protección de la economía mexicana se habían abatido significativamente.

2.3. Los tratados comerciales de México

Por tratados celebrados por México, debe entenderse *cualquier acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, así como aquellos celebrados entre México y organizaciones internacionales*.³⁰ México es uno de los países con más tratados comerciales de libre comercio en el mundo.

Los tratados comerciales internacionales se celebran bajo el régimen del derecho internacional y se llevan a cabo por iniciativa del poder ejecutivo de nuestro país, y sus homólogos de otros Estados. Un tratado establece un marco de certidumbre para los exportadores e importadores, a través de un conjunto de reglas claras y precisas en materia de comercio de bienes; es decir, proporciona a los exportadores e importadores de los países firmantes, un marco de seguridad con el apoyo de reglas escritas en el instrumento del tratado. Así mismo, abre las fronteras de los países miembros y elimina barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, a los productos incluidos en el tratado comercial.

A través de la creación de tratados y convenios, los Estados involucrados incrementan las oportunidades de acceso a diferentes mercados, buscan una mayor disponibilidad de insumos y materias primas de mejor calidad e incentivan la competitividad propia de los productores nacionales.

³⁰ Ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969. FUENTE: *Secretaría de Relaciones Exteriores*. En <http://www.sre.gob.mx/tratados/>

Los Estados interesados, buscan el acceso preferencial a los mercados más importantes del mundo, mediante la eliminación gradual de aranceles y simplifican los trámites de exportación e importación de varios productos.³¹

FIGURA 1



* Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Bulgaria, República Checa, Rumania, Suecia.

** A partir de Noviembre de 2006 Venezuela no participa más en el TLC del G3

*** Acuerdos de Complementación Económica.

FUENTE: Secretaría de Economía.

El resultado de la liberalización económica y comercial derivada de estos tratados se ha traducido en una expansión de los flujos de comercio e inversión extranjera hacia México en la última década. Por mencionar, entre 1993 y 2003 el comercio exterior de México se multiplicó 1.9 veces.³²

³¹ SULSER, Rosario, *Tratados Comerciales Internacionales: Su utilidad y aplicación práctica para los empresarios mexicanos*, 2006, p. 17.

³² ZABLUDOVSKY, Jaime, *Op. Cit.*

TABLA 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Cifras expresadas en miles de millones de dólares

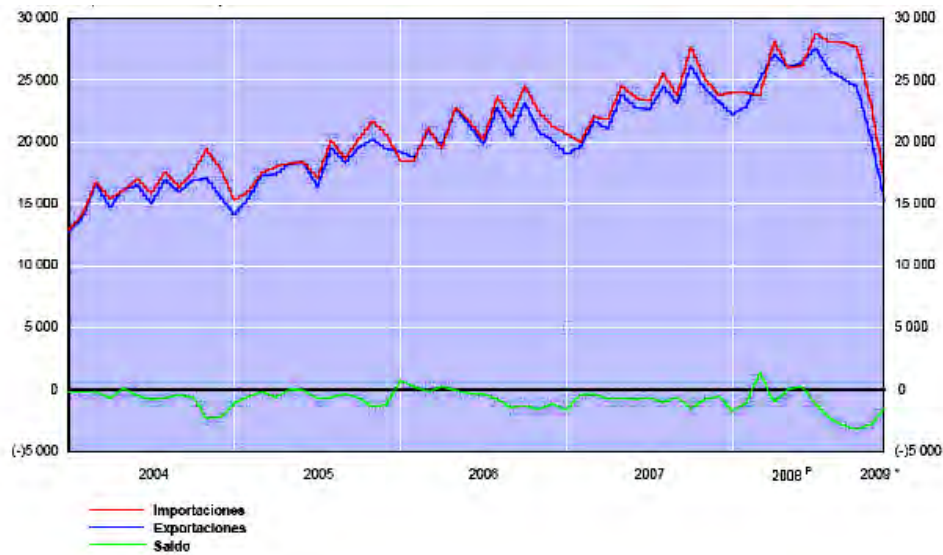
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	38,399	39,203	77,602	-804,132
1991	41,219	50,322	91,541	-9,102
1992	46,195	64,060	110,255	-17,864
1993	51,832	65,366	117,198	-13,534
1994	60,817	79,345	140,163	-18,528
1995	79,540	72,453	151,993	7,087
1996	96,003	89,468	185,472	6,534
1997	110,236	109,808	220,045	428,629
1998	117,539	125,373	242,912	-7,833
1999	136,361	141,974	278,336	-5,612
2000	166,120	174,457	340,578	-8,337
2001	158,779	168,396	327,176	-9,616
2002	161,045	168,678	329,724	-7,632
2003	164,766	170,545	335,312	-5,779
2004	187,998	196,809	384,808	-8,811
2005	214,232	221,819	436,052	-7,586
2006	249,925	256,052	505,977	-6,126
2007	272,044	283,233	555,277	-11,189
2008	292,636	310,132	602,768	-17,495
2008 /1	123,077	127,186	250,264	-4,109
2009 /1	104,309	105,519	209,828	-1,210

Datos de 2009 corresponden al mes de enero únicamente. FUENTE: Secretaría de Economía

GRÁFICA 1

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO: RESUMEN

Cifras expresadas en miles de millones de dólares



FUENTE: INEGI

Así pues, en los últimos años el comercio exterior de México ha aumentado en forma importante, convirtiéndose en la piedra angular de la economía nacional y propiciando crecimiento del sector industrial, comercial y de servicios.

El cambio de la composición de las exportaciones mexicanas fue particularmente notable. Los productos petroleros que entre 1982 y 1985 representaban en promedio el 60.3% de las exportaciones mexicanas, para el periodo de 1993 a 2003 sólo significaron 9.6%. Mientras tanto, los productos manufacturados ocuparon el lugar que anteriormente correspondía al petróleo en las ventas externas de México.³³

³³ PACHECO, Penélope, *Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México*, 2004, p. 84 – 93.

TABLA 2
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

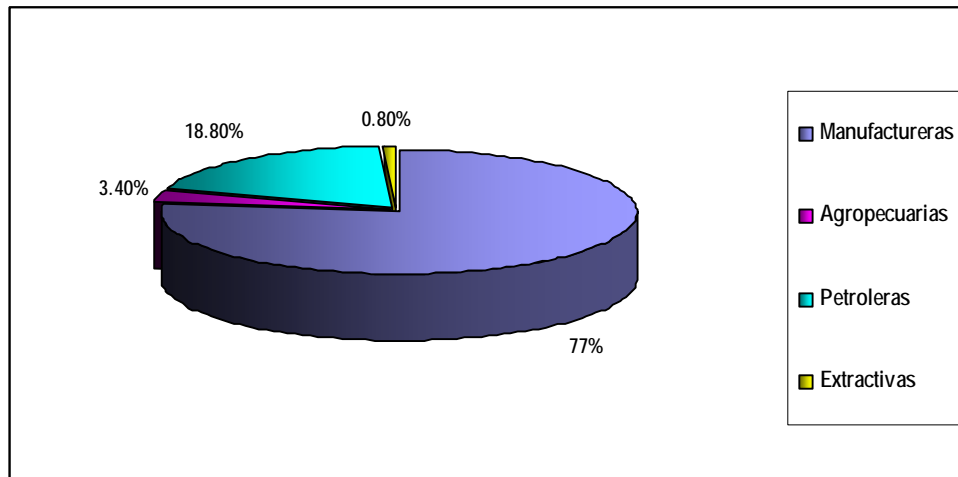
Cifras expresadas en miles de millones de dólares

Año	Exportación Total	Petroleras			No petroleras			
		Total	Petróleo crudo	Otras	Total	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras
2000	166 120.7	16 134.8	14 552.9	1 581.9	149 986.0	4 765.5	495.8	144 724.7
2001	158 779.7	13 199.4	11 927.7	1 271.7	145 580.3	4 446.3	385.5	140 748.5
2002	161 046.0	14 829.8	13 392.2	1 437.6	146 216.2	4 214.5	367.1	141 634.5
2003	164 766.4	18 602.4	16.676.3	1 926.1	146 164.1	5 035.6	496.3	140 632.1
2004	187 998.6	23 666.6	21 257.8	2 408.8	164 332.0	5 683.9	900.8	157 747.3
2005	214 233.0	31 890.7	28 329.5	3 561.2	182 342.2	6 008.3	1 167.7	175 166.2
2006	249 925.1	39 021.9	34 707.1	4 314.8	210 903.2	6 852.8	1 316.8	202 733.6
2007	271 875.3	43 018.3	37 937.2	5 081.1	228 857.0	7 435.3	1 737.1	219 684.7
2008	291 807.0	50 639.0	43 325.0	7 314.0	241 168.0	8 389.2	1 931.0	230 847.8

FUENTE: INEGI

GRÁFICA 2
EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS PETROLERAS Y NO PETROLERAS

Participación porcentual 2008



FUENTE: INEGI

La política de comercio exterior de México desempeñó un papel muy importante en la estrategia económica de los últimos 20 años. Durante la década de los ochenta y noventa, permitió integrar al país a las corrientes mundiales de comercio

e inversión. En una primera etapa se caracterizó por el ambicioso programa de liberalización unilateral.³⁴

Posteriormente, el énfasis de la política comercial fue la apertura bilateral, a través de la negociación de tratados de libre comercio. Como resultado de la negociación con Japón y la adhesión de nuevos miembros a la Unión Europea que ahora participan de los compromisos del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), México tiene libre comercio con 44 países que representan un 68% del comercio mundial.³⁵

³⁴ *Ibidem.*

³⁵ *Ibidem.*

3. La necesidad de diversificar la política exterior de México

Existe una opinión generalizada sobre la conveniencia de diversificar las relaciones internacionales de México con otros países y regiones del mundo. Si bien la política exterior de nuestro país se concentra en la relación bilateral con Estados Unidos, una estrategia para equilibrar esta realidad y así disminuir la determinante dependencia del mercado norteamericano, ha sido virar nuestra atención a otros centros de poder, como en el escenario de la región Asia Pacífico, mediante medios multilaterales y bilaterales.

México está comprometido con un presente y un futuro económico *afianzado en el aprovechamiento de las oportunidades derivadas de la globalización, y de la apertura comercial, así como en la acción de un gobierno promotor de la economía y de la confianza en la capacidad emprendedora del sector privado.*¹

La política exterior mexicana desde la década de los noventa ha estado marcada por una estrategia de diversificación y el despliegue de la *diplomacia de pertenencia* a los distintos foros de cooperación regionales y multilaterales. Esto como medida necesaria para coadyuvar a la apertura y exploración de nuevos escenarios geográficos que contrarrestaran la dependencia de México con Estados Unidos, aminorar la dependencia del comercio con un número reducido de países y la vulnerabilidad que esto implica, diversificar los mercados de exportación y los proveedores y como una estrategia que permitiera ampliar el esquema de negociaciones y potenciar su participación en la región.²

3.1. Desarrollo económico reciente de la economía asiática

La incertidumbre sobre la situación económica global que vivimos actualmente afecta también a las grandes economías asiáticas. Sin embargo, Asia continúa

¹ PACHECO, Penélope, *Op cit.* p. 18.

² LARA, Claudia. *México en el mecanismo de cooperación económica Asia Pacífico*, 2003, p. 133.

representado un foco de avance mundial. Según las estimaciones más recientes, hasta el año 2007, el crecimiento medio en la región fue de 7.7%, cifra superior a lo esperado por los analistas a principios del mismo. Para 2009, el Fondo Monetario Internacional (FMI) situó la cifra de crecimiento de la región asiática en 6 y 7% frente al 9.27 en 2007.³

La desaceleración del crecimiento durante 2008 reflejó un debilitamiento en las economías más importantes de la región asiática meridional. Por ejemplo, en la India, el crecimiento se desaceleró en todos los sectores, con una política monetaria más restrictiva, presiones inflacionarias en aumento y déficits fiscales y en cuenta corriente sostenidos que provocan el descenso de la actividad económica. El inicio más reciente de la crisis financiera mundial derivó en pronunciadas pérdidas en los mercados de valores de la India y depreció la rupia.

El crecimiento superior al previsto en las economías asiáticas en 2007, respondió especialmente al comportamiento de China e India, que constituyeron en aquel momento la segunda y cuarta economía mundial en términos de paridad de poder adquisitivo. China continúa siendo el país con el desarrollo más rápido de toda la región.

[...] todo parece indicar que el gobierno de Hu Jintao intentará durante los próximos años reducir las cifras de crecimiento, elaborando una política más social y equilibrada que resulte más sostenible.⁴

India, por su parte, empezó a corregir algunos de los problemas que durante los últimos años habían impedido un despegue económico, de forma que el desarrollo industrial está contribuyendo cada vez más al avance del país en paralelo a la expansión de las multinacionales indias relacionadas con las tecnologías de la información, que desde hace ya varios años están compitiendo en los mercados internacionales.

³ Fondo Monetario Internacional. En www.imf.org

⁴ *Ibidem*.

De esta forma, India está atrayendo cada vez más a multinacionales de diferentes países, y si bien los volúmenes de inversión extranjera son todavía modestos en comparación con China, lo cierto es que para 2007 se duplicaron con respecto al 2005.

El Sudeste Asiático, sin embargo, ha registrado un crecimiento más moderado, si bien existen remarcables diferencias entre los distintos países que conforman la ASEAN. Así, en Vietnam se han producido considerables avances, pero en otros como Tailandia o Indonesia los resultados han sido más bien modestos, en el primer caso debido a la inseguridad provocada por la situación política.

Por lo que respecta a Asia Central en los últimos años, el control de la inflación ha sido uno de los principales problemas a los que ha tenido que hacer frente en los últimos años el gobierno de los diferentes países de la zona.

De forma general, hemos podido observar los siguientes rasgos en la economía asiática:

- a) Los productos electrónicos y el hardware relacionado con las telecomunicaciones (representan más del 30% de las exportaciones de la región) han experimentado un importante crecimiento por lo que respecta a la producción y las exportaciones. Esto ha tenido un efecto positivo en países como Malasia, Japón, China o Corea del Sur, y consolidan la posición de predominio de la región asiática como principal suministrador de *hardware*. Así, China intenta exportar cada vez productos de mayor valor añadido, en una estrategia que siguieron en su día países como Japón o Corea del Sur.
- b) Existe un esfuerzo por parte de los diferentes gobiernos para estimular el consumo interno, especialmente en países como China o Japón. En ambos casos, parece recomendable estimular un crecimiento basado en

el consumo y no tanto en las exportaciones. *De hecho, muchos analistas insisten en el elevado ratio de ahorro en relación al PIB existente en las principales potencias de la zona, y que llega a alcanzar el 40% en el caso de China y más del 28% en el caso de India, mientras en Estados Unidos es del 14,3%, según datos del Banco Mundial.*⁵

- c) Otro de los datos que cabe destacar es el aparente avance en la reducción de la pobreza en la mayoría de países asiáticos. Por poner un ejemplo, los últimos datos del Banco Mundial corroboran que durante el año 2006 tan sólo en Asia del Este unas 25 millones de personas han podido salir del umbral de pobreza establecida en un nivel diario de renta de dos dólares.⁶
- d) Por lo que respecta a la inversión extranjera directa en Asia, según datos de la UNCTAD, alcanzó los 624,000 millones de dólares en el año 2008.⁷ Un año más, China ha constituido el principal destino de la inversión extranjera dentro de los países asiáticos. Sí cabe señalar, por otra parte, que cada vez es mayor la inversión extranjera en el sector servicios, especialmente tras la liberalización parcial de sectores como la banca o las telecomunicaciones.
- e) Otro de los países cuya capacidad para atraer inversión extranjera ha sorprendido a muchos expertos es Singapur, que resulta un destino atractivo especialmente para el sector financiero, así como para las empresas de sectores avanzados como la biotecnología.
- f) El papel de India como receptor de inversiones a pesar de su legislación restrictiva y a la carencia de infraestructuras. No obstante, las cifras parecen indicar que asistimos a un importante cambio de tendencia. Entre

⁵ *Ibidem.*

⁶ UNCTAD en <http://www.unctad.org/templates/Webflyer.asp?docID=10500&intItemID=4697&lang=3>

⁷ *Ibidem.*

otros motivos cabe señalar que han tenido lugar importantes avances en el acceso de las empresas extranjeras a sectores hasta hace poco restringidos, como es el caso de la construcción. Por otra parte, el sector financiero y el de tecnologías de la información resultan también atractivos focos de oportunidad para las compañías extranjeras.

3.2. La importancia de la región Asia Pacífico en la estrategia de política exterior de México

La creciente incidencia de la región Asia Pacífico en la política internacional y su intensa evolución económica están transformando profundamente los equilibrios geopolíticos y económicos del mundo. Tan sólo en el ámbito económico, en 2005 nuestro comercio total con Asia Pacífico casi duplicó el monto de nuestro intercambio con la Unión Europea y fue seis veces mayor que nuestro comercio con América Latina en el mismo periodo.⁸ Lo que sucede en aquella región, afecta nuestra competitividad y capacidad de atracción en inversión extranjera.

⁸ VENTURA, Julián. *México en la región Asia Pacífico. Prioridad ineludible*, 2007, en <http://www.foreignaffairs-esp.org/20070101faenespessay070102/rogelio-granguillhome/el-turno-de-india-en-la-estrategia-de-mexico-para-asia.html>

TABLA 3

COMPARATIVO BALANZA COMERCIAL MÉXICO Y EL MUNDO (REGIÓN)

Cifras expresadas en miles de millones de dólares

Año / Región	América*	Asia**	Europa***
1993	-1 444.6	-6 025.2	-5 670.2
1994	-3 267	-7 919.5	-6 889.2
1995	16 239.4	-5 654.9	-3 312.2
1996	17 590	-6 396.8	-4 334.3
1997	16 527.9	-8 923	-6 580.8
1998	11 952	-10 638.5	-8 738.7
1999	16 359.6	-13 004.8	-8 320.3
2000	20 930.4	-18 112.9	-10 317.6
2001	26 832.1	-23 122	-12 323.3
2002	33 794.1	-28 049.7	-12 695.5
2003	36 753.5	-28 170.6	-13 643.3
2004	49 103.2	-40 458.8	-16 784.3
2005	61 253.6	-48 875.3	-18 951.8
2006	78 060	-57 460.6	-20 585.2
2007	84 556.6	-76 885.4	-21 419.6
2008	86 138.6	-77 585.6	-24 254.9

*América: América del Norte, Centroamérica, América del Sur, Las Antillas.

**Europa: Unión Europea, otros países Europeos (Albania, Andorra, Belarús, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Ciudad del Vaticano, Croacia, Federación Rusa, Georgia, Gibraltar, Islandia, Islas Canal, Islas Svalbard y Jan Mayen, Liechtenstein, Macedonia, Moldavia, Mónaco, Noruega, Rumania, San Marino, Suiza, Turquía, Ucrania, Yugoslavia).

***Asia: China, Corea, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Israel, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán; otros países de Asia (Afganistán, Arabia Saudita, Armenia, Azerbaijón, Bahrein, Bangladesh, Brunei Darussalam, Bután, Camboya, Emiratos Árabes Unidos, Franja de Gaza, Irán, Iraq, Islas Tokelau, Jordania, Kazajastán, Kuwait, Kirgizstan, Líbano, Macao, Maldivas, Mongolia, Myanmar, Nauru, Navidad, Nepal, Omán, Pakistán, Qatar, República Árabe Siria, República de Laos, República de Yemen, Sri Lanka, Tayikistán, Territorios Británicos del Océano Índico, Timor Oriental, Turkmenistán, Tuvalu, Uzbekistán, Vanuatu, Vietnam, Zona neutral Iraq – Arabia Saudita. FUENTE: Elaboración propia con datos de Banxico

Los esfuerzos de acercamiento con la región no son nuevos. Desde las décadas de los sesenta y setenta la región Asia – Pacífico surgió en la agenda de la política exterior mexicana. En los ochenta, el impacto global del desarrollo económico japonés y el despegue de las economías del sureste asiático llamaron la atención del gobierno mexicano, *dando inicio a un proceso de intensificación de los contactos bilaterales y de ampliación de la presencia diplomática y consular mexicana.*⁹

⁹ *Ibidem*

A partir de 2000, la estrategia fue la creación de *elementos de institucionalización, continuidad y planeación estratégica en los vínculos con la región.*

[...] Algunos de sus resultados más notables fueron la suscripción de un acuerdo de asociación económica con Japón; el establecimiento de la Comisión Binacional México-China; la reactivación de los contactos con India después de un prolongado estancamiento, y la decisión de negociar un acuerdo de complementación económica con la República de Corea.¹⁰

Actualmente, nuestro país tiene relaciones diplomáticas con la mayor parte de los países de Asia – Pacífico, las más antiguas corresponden a China y Japón. El vínculo y los compromisos con esa región se han profundizado, no sólo a los intereses de México, sino a los de las naciones asiáticas.

Desde que el país se incorporó al APEC en 1993 la estrategia regional incluye vínculos cada vez más estrechos con países como China, Japón, India, Singapur, etc. Aprovechar la plataforma que implica el Foro de APEC para derivar acuerdos gubernamentales y empresariales con los países de la Cuenca del Pacífico y fortalecer vínculos con los antes mencionados, está implícito en meta de diversificación de la agenda internacional de México, todo con el fin de mejorar la posición del país y adquirir una personalidad participativa en la corriente de crecimiento económico, competitividad y conocimiento que emana la zona de Asia Pacífico.¹¹

Ahora bien, cabe resaltar que más allá de los contactos bilaterales, el foro APEC debe permanecer como una plataforma privilegiada que fortalezca nuestra presencia en la región. Además de *la agenda de facilitación y liberalización comercial abordada en el APEC*, el foro se constituye cada vez más como un *espacio en donde se desarrolla la estrategia regional de seguridad y la lucha contra el terrorismo*, proceso que México no puede eludir.¹²

México ha desarrollado una intensa política de integración con las asociaciones regionales más importantes y de mayor potencial en el mundo. Con América del Norte se han

¹⁰ *Ibidem*

¹¹ Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012. *Op. Cit.*

¹² En <http://www.apec.org/apec/publications.html#Latest>

incrementado los vínculos de cooperación bilateral y trilateral; con América Latina se han reforzado y extendido los lazos políticos, económicos y culturales; con Asia y la Unión Europea se han impulsado alianzas estratégicas; y con las zonas de Asia-Pacífico, Medio Oriente y África se han ampliado los mecanismos de cooperación.¹³

México advierte el potencial de la región asiática y elabora una serie de estrategias para adaptar al medio su política exterior mediante la diversificación de sus relaciones y una visión global que de prioridad a los países de aquella zona. Uno de los objetivos descritos dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012 implica la construcción de alianzas estratégicas con Asia, relación que ofrece amplios márgenes para acrecentar el intercambio comercial así como el flujo de inversiones y capitales.

*En la nueva estrategia, México debe seguir cultivando la relación política con los principales actores de la región.*¹⁴ Con China, el capital político acumulado durante más de tres décadas de relaciones diplomáticas permitió evitar el camino de la confrontación en el manejo de la problemática comercial; fortalecer el diálogo en los organismos internacionales sobre temas como la reforma del Consejo de Seguridad de la ONU, y consolidar nuevos espacios de diálogo y concertación como el llamado G-5 de naciones emergentes.¹⁵

Tradicionalmente, el componente político de la relación con Japón se ha subordinado al componente económico.

La madurez de la relación, junto con el creciente activismo internacional japonés, exigen una mayor interacción bilateral y una creciente colaboración en la ONU y en instancias como el foro de APEC.¹⁶

¹³ Presidencia de la República *Primer Informe de Gobierno*. En <http://www.informe.gob.mx/5.6 POLITICA EXTERIOR RESPONSABLE/?contenido=272>

¹⁴ VENTURA, Julián, *Op. Cit.*

¹⁵ Integrado por Brasil, China, India, México y Sudáfrica.

¹⁶ VENTURA, Julián, *Op. Cit.*

Con la República de Corea por su ubicación estratégica en el noreste asiático y las amplias convergencias multilaterales, el diálogo político debe ser similar con el que se desarrolla con China y Japón.

Existe un gran potencial para el desarrollo de iniciativas conjuntas en los organismos internacionales. Debe tenerse presente que el próximo secretario general de la ONU en su calidad de responsable de las relaciones con América Latina y posteriormente como canciller de la República de Corea, apoyó decididamente el ingreso de México al APEC y fue un comprometido promotor de los vínculos bilaterales.¹⁷

Ahora bien, en términos de transacciones, la balanza comercial con la región Asia-Pacífico es altamente deficitaria para México.

TABLA 4

BALANZA COMERCIAL MÉXICO – ASIA

Cifras expresadas en miles de millones de dólares

Año	China	Corea	India	Japón	Malasia
1993	-341.6	-897.5	-7.8	-3 222.1	-236.6
1994	-457.4	-1 167.4	-95.5	-3 773.5	-441.3
1995	-483.5	-882.9	-95.4	-2 972.7	-418.6
1996	-721.4	-979.9	-103.3	-2 738.6	-516
1997	-1 201.4	-1 762.6	-168.9	-3 177.1	-713.6
1998	-1 510.5	-1 877.8	-206.2	-3 685.8	-811.8
1999	-1 794.7	-2 810.2	-212.5	-4 307	-1 000
2000	-2 676	-3 665.9	-228.6	-5 535.1	-1 296.6
2001	-3 745.4	-3 321.8	-231.7	-7 465.1	-1 939
2002	-5 620.4	-3 765.8	-131	-8 154.3	-1 907.3
2003	-8 426.2	-3 948.9	-76.7	-6 422.4	-2 692.6
2004	-13 387.5	-5 049	-421.7	-9 392.8	-3 316.3
2005	-16 560.7	-6 316.2	-398.3	-11 607.7	-3 604.7
2006	-20 848.1	-9 425.4	-471.1	-12 519.5	-4 013.9
2007	-29 750.3	-12 760.7	-136	-15 611.8	-5 008.8
2008	-32 645.5	-13 007.4	198.5	-14 236.4	-4 545.4

FUENTE: Elaboración propia con datos de Banxico

Si bien el déficit se genera en gran medida por importaciones mexicanas de bienes intermedios y de capital que posteriormente se exportan a terceros

¹⁷ *Ibidem.*

mercados, el aumento de nuestras exportaciones e inversiones es determinante para el desarrollo de relaciones económicas mutuamente benéficas.

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) México-Japón ha sido un tanto exitoso, al generar un aumento de aproximadamente 20% en las exportaciones mexicanas.¹⁸

En el mismo periodo, se han anunciado inversiones japonesas por un monto superior a los 2.5 mil millones de dólares, al tiempo que las exportaciones japonesas registraron un aumento cercano a 40.19%.

A fin de aprovechar las oportunidades que ofrece el AAE antes de que se erosionen sus ventajas comparativas con la entrada en vigor de nuevos tratados de libre comercio negociados por Japón, se requiere una activa estrategia de promoción de exportaciones que integre a más empresas mexicanas en las cadenas productivas de sus contrapartes japonesas en México, en particular en los sectores de automotores y electrónico.

La dimensión y el potencial de los intercambios comerciales y los flujos de inversión entre México y la República de Corea llevaron a la decisión de negociar un Acuerdo de Complementación Económica. *Se trata de una negociación compleja, considerando que Seúl ya negocia tratados de libre comercio con Canadá y Estados Unidos*, así como de la necesidad de crear un marco propicio para aumentar los flujos de inversión coreana a nuestro país.²⁰

En el terreno comercial, China presenta para México los retos más complejos:

La fuerte presencia de productos chinos en nuestro mercado, y la pérdida de competitividad de nuestras exportaciones en terceros mercados, generan percepciones negativas e incluso hostiles en diversos sectores. Esta situación dificulta un acercamiento estratégico y el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado chino para los productores e inversionistas mexicanos en el mediano y largo plazos.²¹

¹⁸ *Ibidem.*

¹⁹ *Ibidem.*

²⁰ *Ibidem.*

²¹ LARA, Claudia, *Op. Cit* p. 134.

Como complemento de las acciones gubernamentales para afianzar el diálogo bilateral sobre el conjunto de las relaciones económicas, el sector privado debe acercarse más al mercado chino. La incursión del Grupo Maseca con una inversión inicial de 100 millones de dólares que espera duplicar en los próximos cinco años es un ejemplo que debe ser emulado.

Más allá del noreste asiático, países como Australia, India, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam tienen economías dinámicas con fuerte proyección internacional que presentan grandes oportunidades para México.

A lo largo de este apartado observamos que la política comercial externa frente a Asia se orienta básicamente en dos direcciones, la primera es fortalecer el acercamiento político, diplomático y cultural, con una participación más activa de manera bilateral y en los foros multilaterales en temas globales. La segunda se concentra en el intercambio comercial y la atracción de inversión extranjera, con ello, nuestro país ha logrado atraer a empresas de electrónica asiáticas que buscan posicionarse en el mercado norteamericano y beneficiarse del TLCAN.²²

En conclusión, la región Asia-Pacífico debe ubicarse en el horizonte de prioridades urgentes de la estrategia internacional del gobierno de México. Para ello, resulta menester que la actual administración ahonde en la búsqueda de un marco jurídico e institucional sofisticado y relaciones políticas privilegiadas que permitan avanzar en la consolidación de vínculos estratégicos con una región determinante para nuestro posicionamiento internacional.

3.3. El turno de India en la estrategia de diversificación de la política de exterior de México

Evidentemente, el panorama económico de la India se ha venido vislumbrando como uno de los más prometedores y pujantes, en consecuencia atractivo para los inversionistas y, en general para todas aquellas personas y empresas que puedan

²² LEVY-DABBAH, Simon, *China la nueva fábrica del mundo*, 2004. p. 239.

desarrollar planes, esquemas o proyectos de intercambio comercial o industrial con ese país. Su auge es una realidad.

Como en todo el mundo, en México seguimos con atención lo que pasa en India. Reconocemos sus avances económicos y su contribución a la economía mundial. Se destaca el interés que el gobierno y el sector privado mexicanos tienen en materia del desarrollo de tecnologías de información y la biotecnología. También nos sorprendemos de sus adelantos y *deseamos aprovechar el éxito económico y científico para construir una relación en beneficio de nuestro desarrollo.*²³

Resulta ineludible que las nuevas estrategias políticas y comerciales deben incluir la diversificación de las relaciones internacionales de México. Expandir los lazos con otras regiones, ayudaría a disminuir la dependencia económica que nuestro país tiene con Estados Unidos.

²³ Ernst & Young, *Doing Business in India*, 2006.

4. La India: Una de las mayores economías del mundo

India, nación marcada por su pasado colonial, es una potencia económica, de 1095 millones de habitantes, con una clase media creciente de 350 millones de personas y un desarrollo tecnológico y educativo que se han convertido en la clave de su éxito.¹

Con el apoyo de una amplia variedad de reformas en el decenio pasado, el crecimiento económico de India es sólido. Entre otras cosas, ha surgido una clase media dinámica y con poder adquisitivo y una nueva generación de industrialistas y empresarios que ha comenzado a competir en los mercados internacionales. Con un producto interno bruto (PIB) en términos nominales de 692.000 millones de USD en 2004, India es ahora la décima economía más grande del mundo.²

India ha logrado transformar su economía desde finales de los noventa cuando dio inicio a la etapa de privatización de industrias públicas, posteriormente una política de atracción de inversiones, e inversión gubernamental en educación superior y ciencia y tecnología, factores que contribuyeron en su despegue y distanciamiento de otras economías.³

Según datos del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), la India, con la mayor tasa del crecimiento anual después de China, del 8% durante los últimos 15 años; paradójicamente, es también un país con más de 250 millones de pobres y una nación en la mira internacional por sus conflictos fronterizos con China y con Pakistán por el status de Cachemira, además de los problemas del repartición de aguas del Río Indo, así como la definición de una parte de la frontera con Bangladesh.

¹ ÑUNEZ, Ernesto. Entrevista/ Lourdes Aranda/ Aterrizaje en la India...22 años después. En *Reforma*, 9 de Septiembre de 2007.

² *El Banco Mundial en India*. En <http://go.worldbank.org/2UZWVYIFU0>

³ El actual primer ministro, Manmohan Singh, era el primer ministro de Finanzas a finales de la década de los noventa y comenzó una serie de reformas estructurales que permitieron dar un salto cualitativo, considerado como el detonante para el despegue de la India. FUENTE: *Ibidem*.

Aunque el desempeño económico y social de India es impresionante, más de la cuarta parte de su población sigue viviendo bajo la línea de pobreza. Algunos indicadores de salud tan esenciales como la tasa de mortalidad materna y de niños menores de cinco años han mostrado pocos avances, además del mínimo progreso que se aprecia en el tema de la desnutrición.⁴

India es también uno de los países de avanzada en informática. Gran parte de su actual crecimiento económico se debe a la fortaleza competitiva de su próspero sector de tecnologías de información (TI) en el país, que genera ingresos de 23 mil millones de dólares al año.⁵

En los últimos años, la India se ha transformado en la mayor potencia tecnológica mundial. El sector de las TI ha experimentado un crecimiento de un 52.6% en los últimos cinco años, contando en la actualidad con la primera fuerza científica laboral angloparlante de oriente y la segunda a escala mundial.⁶

La posición del país en el exterior también ha mejorado significativamente debido al aumento de las exportaciones, en especial en el sector servicios, el cual creció en 105% en 2004-2005, crecimiento que en gran parte se debe al auge de la informática.

La industria del software está a punto de alcanzar su objetivo de exportación de 60,000 millones de dólares (MDD) para 2010 [...] las exportaciones de servicios, dentro de las cuales las exportaciones de TI representan la mayor parte, alcanzan 60% de las exportaciones totales del país.⁷

⁴ *India country overview 2006*. En <http://go.worldbank.org/JDJN199WHO>

⁵ OPPENHEIMER, Andrés, *Cuentos Chinos*, 2006.

⁶ Ernst & Young, *Op. Cit.*, 2006.

⁷ Economist Intelligence Unit, *India: a domar al tigre.*, 2007, p. 97.

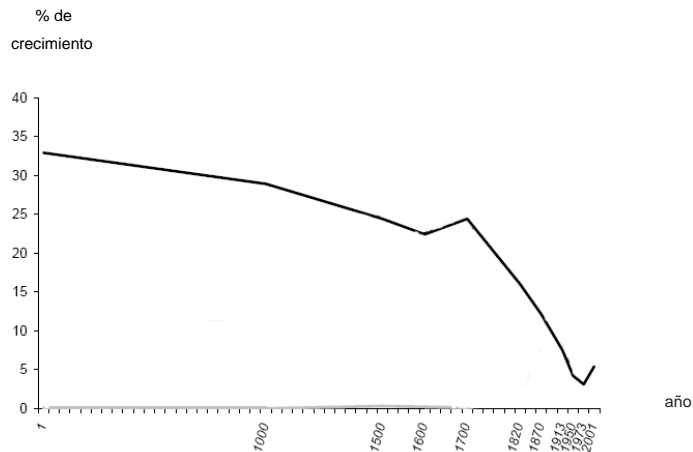
4.1. Evolución económica y papel del Estado en el desarrollo y crecimiento

Durante 1770, en la víspera de la revolución industrial, India era la segunda economía más grande del mundo. Sin embargo, la economía india estuvo relativamente estancada durante dos siglos.

Entre 1900 y 1950 el crecimiento económico fue en promedio de 0.8% anual, exactamente la misma tasa que la de la población, por lo que no hubo aumento en el ingreso *per cápita*. En las primeras décadas después de la independencia, el crecimiento económico se elevó, con un promedio de 3.5% anual de 1950 a 1980.⁸ Pero también el crecimiento demográfico se aceleró. El efecto neto en el ingreso *per cápita* fue un aumento anual de apenas 1.3 por ciento.⁹

GRÁFICA 3

PERSPECTIVA HISTÓRICA DE LA ECONOMÍA INDIA



FUENTE: GS Global Economics papers: India's rising growth potential

⁸ India obtuvo su independencia del gobierno colonial en 1947 poco después de la Segunda Guerra Mundial. Un gran número de países en Asia y África estaba destinado a liberarse del dominio colonial, e India fue sin duda preeminente entre ellos al menos en términos de su población y su rico pasado civilizatorio. En la época de su independencia, India era el ejemplo por excelencia del país subdesarrollado, con uno de los niveles de ingreso per cápita más bajos que pudieran hallarse en cualquier parte del mundo y con los indicadores más bajos en materia de alfabetización y salud. Ello se combinaba con un grado extremadamente alto de desigualdad en riqueza y condición social, cosa que derivaba en grado sustancial de un rígido y jerárquico sistema de castas. FUENTE: NAYAK, Pulin, *Desarrollo Económico y exclusión social en India*, 2007, p.1.

⁹ *International Monetary Fund*, en <http://www.imf.org/external/country/IND/index.htm>

El entonces primer ministro Jawaharlal Nehru, quien gobernó las décadas económicas más oscuras del país, mediante una economía mixta que combinaba los peores rasgos del capitalismo y el socialismo. Su modelo miraba al interior y a la sustitución de importaciones en vez de abrirse y promover la exportación, e impedía participar en la prosperidad que trajo la expansión masiva del comercio global en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial.¹⁰

Nehru erigió un sector público ineficiente y monopólico, sobrecargó de reglamentaciones a la empresa privada con los controles más rígidos del mundo sobre precios y producción, y desalentó la inversión externa, con lo cual India perdió los beneficios de la tecnología y la competencia extranjeras. Su enfoque también redujo significativamente la productividad, y desdeñó la educación de los niños.

En la década de 1980, la actitud del gobierno hacia el sector privado comenzó a cambiar, en parte debido a los esfuerzos del primer ministro Rajiv Gandhi. Reformas liberales propiciaron un aumento del crecimiento a 5.6%. Pero las políticas de esa década también fueron costosas y pusieron al país al borde de la crisis fiscal a principios de la siguiente.

La crisis produjo las *reformas torales* de 1991, que permitieron a India integrarse en la economía global. El principal arquitecto de estas reformas fue el ministro de hacienda, Manmohan Singh:

[...] redujo aranceles y otras barreras comerciales, hizo trizas las licencias industriales, redujo las tasas impositivas, devaluó la rupia, abrió el país a la inversión extranjera y retiró los controles de divisas. Muchas de estas medidas fueron graduales, pero indicaron una ruptura decisiva con el pasado de economía dirigida.¹¹

El crecimiento de la economía se elevó, la inflación cayó y las exportaciones y reservas de divisas se elevaron en gran medida.

¹⁰ El crecimiento anual promedio per cápita del mundo desarrollado en conjunto fue de casi 3% de 1950 a 1980, más del doble de la tasa india. Datos del Banco Mundial

¹¹ GOLDMAN SACHS, *Global economics paper: India's rising growth potential*, 2008. p.4..

Aunque el mundo acaba de descubrirlo, el éxito económico de India no es novedad. En las tres décadas posteriores a su independencia, su economía creció a 6% anual de 1980 a 2002 y 7.5% anual de 2002 a 2006, lo que la convirtió en una de las economías de mejor desempeño durante un cuarto de siglo.¹² Desde hace dos décadas, el tamaño de la clase media se ha cuadruplicado y 1% de la población pobre ha cruzado cada año la línea de la pobreza. Al mismo tiempo, el crecimiento de la población se ha reducido de la tasa histórica de 2.2% anual a 1.7% hoy día, lo cual ha acarreado mayores ganancias en el ingreso *per cápita*, de 1178 a 3051 dólares (en términos de paridad del poder de compra) de 1980 en adelante. India es una de las principales economías en el mundo, y pronto, según algunas estimaciones, desplazará a Japón del tercer lugar.¹³

La ruta en el ascenso de India ha sido única

En vez de adoptar la clásica estrategia asiática -exportar a Occidente bienes de trabajo intensivo y bajo precio- se ha apoyado en su mercado interno más que en las exportaciones, en el consumo más que en la inversión, en los servicios más que en la industria, y en la alta tecnología más que en las manufacturas de baja especialización.¹⁴

Este enfoque ha significado que su economía sea estable y con un ritmo constante en su expansión. *El modelo impulsado por el consumo es también más benigno hacia la población que otras estrategias de desarrollo.*¹⁵ India ha crecido a pesar del Estado. El empresario está sin duda en el centro de la historia de éxito: hoy el país ostenta empresas privadas sumamente competitivas, un mercado de valores en auge y un sector financiero moderno y disciplinado.

Desde 1991, las reformas económicas en India han tenido lugar. El Estado indio se hace cada vez más a un lado: ha reducido las barreras comerciales y las tasas

¹² *Ibidem.*

¹³ NAYAK, Pulin, *Desarrollo económico y social en India*, 2007.

¹⁴ *Ibidem.*

¹⁵ Su índice de Gini, que mide la desigualdad de ingreso en una escala de cero a 100, es 33, en comparación con 41 de Estados Unidos, 45 de China y 59 de Brasil.

impositivas, acabado con los monopolios estatales, liberado la industria, alentado la competencia, y se ha abierto al resto del mundo.

Publicaciones especializadas en el tema de India, aseguran que el crecimiento de su economía continuará y que incluso se acelerará. Sin embargo, a pesar de las predicciones favorecedoras, la deuda pública es alta, lo que desalienta la inversión en infraestructura necesaria y las leyes laborales, sumamente estrictas. El sector público, en sí más pequeño que el de China, aún es demasiado grande e ineficiente, lo cual es un lastre importante en el crecimiento y el empleo y una carga para los consumidores.¹⁶

La competitividad en India ha mejorado de manera considerable desde 1991. Por ejemplo, las telecomunicaciones han tenido su auge, las tasas de interés se han reducido, se han realizado mejoras en la infraestructura carretera y portuaria y los mercados de bienes inmuebles se han vuelto transparentes.

Más de 100 compañías indias tienen ahora una capitalización de mercado de más de 1000 millones de dólares, y algunas por mencionar Bharat Forge, Jet Airways, Infosys Technologies, Reliance Infocomm, Tata Motors y Wipro Technologies, tienen probabilidades de volverse en breve marcas competitivas a escala global.

Por ahora, el crecimiento es impulsado por los servicios y el consumo interno. El consumo representa 64% del PIB de India, en comparación con 58% en Europa, 55% en Japón y 42% en China.¹⁷

Lo peculiar del desarrollo de India hasta la fecha es que el alto crecimiento no se ha visto acompañado de una revolución industrial intensiva en trabajo, capaz de transformar la vida de las decenas de millones de indios atrapados aún en la pobreza rural. En la actualidad, el crecimiento de India está siendo impulsado por

¹⁶ Aunque las leyes laborales sólo protegen a 10% de la fuerza de trabajo. En www.worldbank.org/

¹⁷ GOLDMAN SACHS, *Op. cit.*, p. 10

su producción industrial, que genera una cuarta parte del PIB, y por los empleos creados en la ascendente tecnología y los servicios de apoyo a empresas fuera del país. El crecimiento sostenible en la India rural y las exportaciones de mercancías serán los mayores aportes al crecimiento económico de la India del mañana. India será cada vez más competitiva en los servicios comerciables: la banca y otros servicios financieros.

4.2. La política exterior de India

La política exterior de India ha pasado por etapas claras: Desde una instrumentación de la política de “no alineación”, característica del contexto bipolar, hasta la actual estrategia dinámica adaptada a los desafíos básicos de los últimos años: el final de la Guerra Fría, el proceso de aceleración de la globalización, el surgimiento de desafíos transnacionales, la crisis económica internacional, etc.

Los principios fundamentales de su política, como el mejoramiento del orden económico y político internacional, la independencia en las relaciones exteriores, un trato igualitario entre los estados, la independencia de las colonias, entre otros, fueron diseñados ante la necesidad de construir una identidad internacional pos-independencia.¹⁸

La política exterior de India se ha conducido por el deseo de “lograr un status de poder”, arraigado en el hecho de ser una de las civilizaciones más antiguas y grandes del mundo, así como en la propia imagen de que India tiene el derecho de ser reconocida como un poder global líder y una esfera de influencia regional.¹⁹

Sin embargo, las circunstancias geopolíticas han exigido la adopción de una postura más firme y pragmática de la India. Tras el comienzo de la guerra Indo –

¹⁸ Por lo tanto, la política exterior de no alineación de India era conducida por dos consideraciones: primero, el poder y el interés nacional; y segundo, la idea de que un rol activista en los asuntos internacionales aseguraría no sólo los intereses de India, sino también los de la humanidad en general (postura idealista). FUENTE: TOKATLIAN, Juan, India, *Brasil y Sudáfrica: El impacto de las nuevas potencias regionales*, 2007. p. 158.

¹⁹ *Ibidem* p. 159

China en 1962, y los siguientes enfrentamientos con Pakistán, se ha hecho énfasis en un mayor pronunciamiento del nacionalismo.

Actualmente India está inmersa en los sucesos del entorno internacional: aboga por el desarme nuclear universal - y a su vez contribuye a la proliferación de armas nucleares -, mantiene una campaña intensa por ocupar un lugar permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU, por consiguiente, apoya totalmente el multilateralismo y a los organismos mundiales asociados. En general los intereses primordiales de su política exterior apuntan a mantener su alto índice de crecimiento económico a través de su presencia internacional y de la atracción de inversiones extranjeras a nivel doméstico.

Sus relaciones exteriores son notables.²⁰ Por ejemplo, India participa en el foro de diálogo trilateral con Brasil y Sudáfrica (IBSA), instrumento que es visto por analistas como el resurgimiento de la diplomacia Sur – Sur, “una corriente de solidaridad del tercer mundo”.²¹ La participación india en este foro demuestra su estrategia de fortalecimiento bilateral (o trilateral) con Estados prominentes y organizaciones regionales.

Además, y por mencionar algunos, con África, India ha procurado fortalecer vínculos tradicionales; con la Unión Europea mantiene una relación de “socio estratégico”; con países latinoamericanos, ha cultivado lazos más fuertes, en especial a través de su programa “Foco: América Latina.”²² La vinculación entre América Latina e India, puede ser catalogada como limitada tanto desde el punto de vista comercial como financiero; sin embargo, en este competitivo escenario

²⁰ A partir de la década de los noventa, ante un nuevo panorama internacional, India comenzó la búsqueda de otros aliados en términos económicos, por ejemplo con el sudeste asiático, particularmente, buscando un intercambio económico con la ANSEA (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) y con el sur de Asia. La región del sur de Asia comprende a Pakistán, Bangladesh, Nepal, Sri Lanka, Bhután y Maldivas. Con Pakistán es una relación de enemistad, producto de la lucha por Cachemira. En el caso de Bhután y Maldivas, la podríamos mencionar como una relación de confianza. Pero en el caso de Bangladesh, Sri Lanka y Nepal, es una relación con circunspección, ya que estos países a veces perciben que India se entromete en sus asuntos de política interna. FUENTE: Laura Carballido Coria, entrevista en el Programa de Radio *Las relaciones internacionales de México*, Radio UNAM, Septiembre, 2008

²¹ TOKATLIAN, Juan, *Op cit.* p. 158.

²² BHATIA, Rajiv, *Las relaciones India – México en un amplio contexto*, 2007.

internacional, tanto India, como China han establecido nuevas alianzas que permitan acceder mercados latinoamericanos utilizando argumentos bilaterales de negociación.²³

Y es que, siguiendo los pasos de China que aumentó extraordinariamente su presencia en América Latina en los últimos años, la India ha descubierto la región como un importante socio comercial y un gran proveedor de materias primas. Tan sólo en 2008, el comercio entre India y la región fue de 16 millones de dólares aproximadamente.²⁴

TABLA 5
BALANZA COMERCIAL 2008 DE INDIA CON AMÉRICA LATINA

Cifras expresadas en miles de millones de dólares

País	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
Brasil	3564	1102	2462
México	1363	1587	-224
Argentina	492	836	-334
Chile	478	1744	-1266
Venezuela	195	2500	-2305
Colombia*	529	15	514
Perú	504	281	223
Ecuador	125	12	113
Uruguay	48	9	39
Costa Rica**	38	21	-17
Honduras	56	3	53
Paraguay ***	35	26	9
Total	7427	8136	-709

*Datos del periodo enero – noviembre de 2008

** Datos del periodo enero – septiembre de 2008

*** Datos del periodo enero – septiembre de 2008

FUENTE: Elaboración propia con datos de Indian Chamber of Commerce: <http://www.indianchamber.org/>

Sin duda, el diálogo político, la interacción cultural y la ampliación de negocios o la dimensión económica son los pilares principales en las relaciones India – América Latina y su vínculo con México no es la excepción.

²³ Ministry of External Affairs, *Annual Report*, Government of India. 2008, p.82. Obtenido de <http://mea.gov.in/> el 24 de abril de 2009.

²⁴ *Ibidem*

4.3. La política actual de comercio exterior de India

La Política de Comercio Exterior (2004 – 2009) de la India fue anunciada el 31 de Agosto de 2004. Su visión dinámica ha mostrado los ambiciosos deseos del gobierno indio en posicionar el país como una de las más grandes potencias económicas mediante dos objetivos específicos:

- 1) El incremento sustancial de sus exportaciones (que India represente el 1.5% del comercio mundial).
- 2) Utilizar la expansión del comercio como un instrumento efectivo para el crecimiento económico y la generación de empleos.²⁵

Para lograr los objetivos ya mencionados, India se propuso crear un ambiente de confianza mediante simplificar los procedimientos y la reducción de costos de transacción, neutralizar la incidencia de impuestos y aranceles sobre insumos usados en las exportaciones y el facilitar y mejorar la disponibilidad de tecnología e infraestructura en todos los sectores económicos.²⁶

Estos objetivos a cinco años han sido fácilmente alcanzados en un periodo de tiempo menor. Por ejemplo, en 2004 las exportaciones indias alcanzaron un aproximado de 63 miles de millones de dólares. En 2007 – 2008 excedieron los 155 billones de dólares, lo que representa un crecimiento del 23% anual.²⁷

El total de la balanza comercial de India (importaciones y exportaciones de bienes) fue de aproximadamente 400 miles de millones de dólares en 2008, significando la meta del 1.5% del comercio mundial. El comercio total de bienes y servicios de

²⁵ Press release on India's foreign trade: april-february -2008-09. Obtenido de http://commerce.nic.in/tradestats/indiatrade_press.asp el 26 de abril de 2009.

²⁶ Ministry of Commerce & Industry, Foreign Trade Policy, 2008 – 2009, Obtenido de <http://dgft.delhi.nic.in/> el 24 de abril de 2009.

²⁷ *Ibidem* p. 7.

India equivale al 50% de su PIB cifra sin precedentes en la historia económica de aquel país.²⁸

Otras medidas adoptadas en un inicio por el gobierno indio para la instauración de la Política de Comercio Exterior han sido:

- Incentivos a las exportaciones agrícolas productos forestales menores.
- Liberar de impuestos la importación de semillas, bulbos y papas de flores.
- Eliminar la restricción a la importación de bienes de capital usados.
- Interés especial en cuatro áreas: artesanía, joyería, hilados a mano y piedras preciosas.
- Todas las exportaciones de bienes y servicios quedan exentas del impuesto a los servicios.
- Establecimiento de parques biotecnológicos, con miras a expandir su producción y ventas al exterior.
- Permitir el 100% de inversión extranjera en zonas francas y de almacenamiento.²⁹

Actualmente India, a través de su Política de Comercio Exterior 2004 – 2009, continúa con el esfuerzo liberalizador del comercio. En esta línea, pretende continuar con la eliminación de restricciones tanto para las exportaciones indias como para las importaciones.

La India ha firmado también una serie de acuerdos comerciales regionales (ACR) para incrementar el acceso de sus exportaciones a los mercados, como el que suscribió con Singapur, o el Acuerdo de Resultados Iniciales con Tailandia y el

²⁸ *Ibidem*

²⁹ *Ibidem*

acuerdo preferencial con Afganistán. Además se han modificado o entrado en vigor acuerdos anteriores como el Acuerdo Comercial Asia Pacífico (APTA), El Acuerdo para la creación de la Zona de Libre Comercio del Asia Meridional (SAFTA) y la Iniciativa del Golfo de Bengala para la Cooperación Multisectorial Técnica y Económica (BIMST-EC).³⁰

También se han adoptado medidas como aumentar el número de sectores en los que se permite la inversión extranjera directa y reducir las restricciones sectoriales. En esta línea se ha procurado agilizar el proceso de aprobación y ejecución de las inversiones. Sin embargo, la inversión extranjera directa, que se sitúa en torno al uno por ciento del PIB sigue siendo inferior a lo que cabría esperar, lo que pone de manifiesto la necesidad de hacer frente a las limitaciones normativas y de infraestructura.

4.3.1. Principales países socios comerciales de la India

A lo largo de este estudio, hemos visto la importancia de la economía india en el escenario internacional. Como bien lo mencionamos, desde el año de 1990, India ha implementado una serie de reformas económicas gracias a las cuales el país ha experimentado crecimiento y diversificación.

Hoy en día, a pesar de que dos tercios de la vida de India se desarrolla en áreas rurales con la agricultura como la mayor ocupación, el sector servicios contribuye también a la riqueza del PIB.

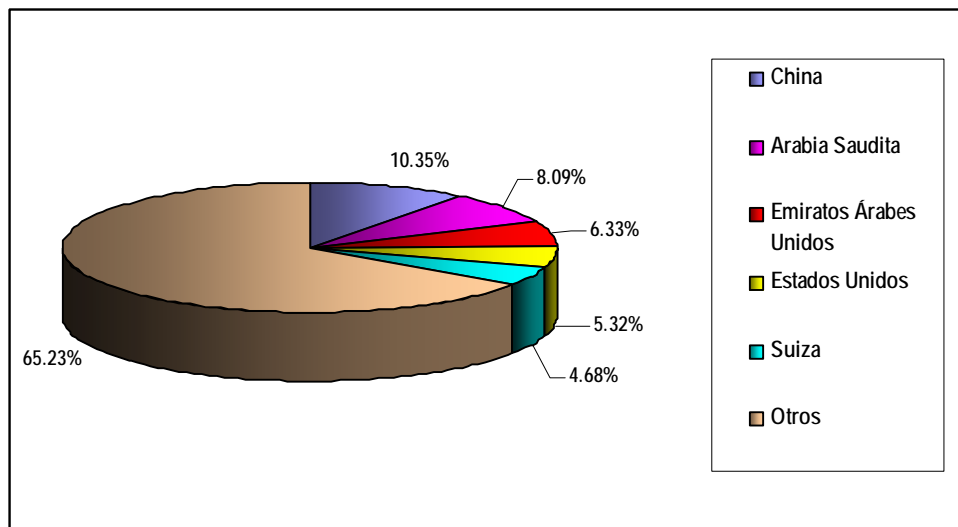
Ahora bien, en términos regionales es la Unión Europea el mayor socio comercial de la India representado el 21.24% y el 12.16% de las exportaciones e importaciones totales indias en el periodo 2008 – 2009, respectivamente.³¹

³⁰ Organización Mundial de Comercio, *Examen de las políticas Comerciales. Informe de la Secretaría*. Obtenido de http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp283_s.htm el 22 de mayo de 2008.

³¹ Cifras correspondientes al periodo abril, 2008 a septiembre, 2009. Department of Commerce, *Export – Import Data Bank*. Obtenido de <http://commerce.nic.in/eidb/ergn.asp> el 26 de abril de 2009.

Los cinco principales países proveedores de la India son: China (10.35%), Arabia Saudita (8.09%), Emiratos Árabes Unidos (6.33%), Estados Unidos (5.32%), Suiza (4.68%).³²

GRÁFICA 4
PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDIA EN 2008



FUENTE: System on Foreign Trade Performance Analysis (FTPA)

Los principales productos importados son: productos electrónicos, oro, máquinas, trozos metálicos, piedras semipreciosas.

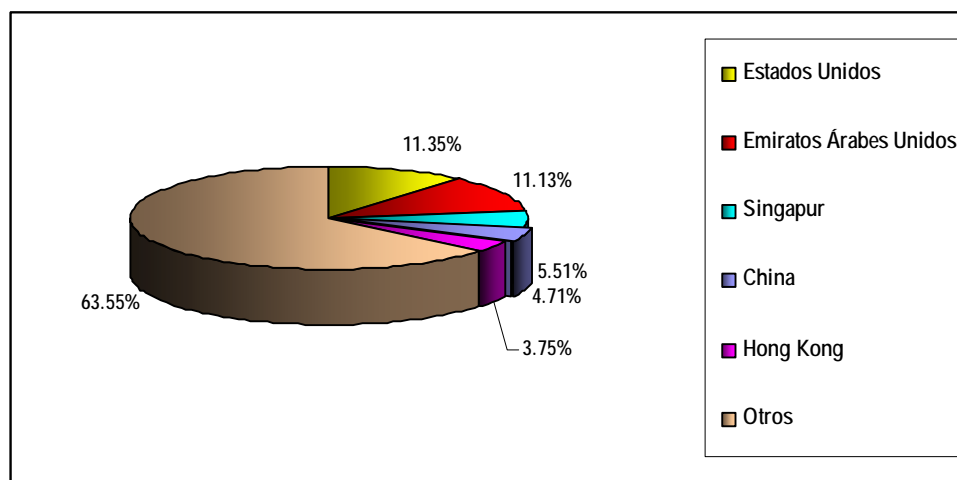
Ahora bien, los cinco principales clientes de la India son: Estados Unidos (11.35%), Emiratos Árabes Unidos (11.13%), Singapur (5.51%), China (4.71%), Hong Kong (3.75%).³³

³² Cifras correspondientes al periodo abril, 2008 a septiembre, 2009. *System on Foreign Trade Performance Analysis(FTPA)* en <http://commerce.nic.in/ftpa/cnt.asp> Obtenido el 27 de abril de 2009.

³³ Cifras correspondientes al periodo abril, 2008 a septiembre, 2009. *Ibidem*

GRÁFICA 5

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDIA 2008



FUENTE: System on Foreign Trade Performance Analysis (FTPA)

4.3.2. Principales productos comerciados (import export)

Según las bases de datos de ProMéxico, el 55% de las exportaciones indias están conformadas por productos como:

- **Productos refinados de petróleo:** Si bien India no es un productor importante de petróleo, su sector químico y petroquímico es competitivo a escala mundial.
- **Joyería y piedras preciosas:** India es, junto con Bélgica, uno de los mayores centros para el tallado y pulido de diamantes. Asimismo, la industria joyera de la India es de tal importancia que ese país ocupa el primer lugar en demanda de oro para fines de consumo.
- **Medicinas, farmacéuticos y productos químicos orgánicos:** India cuenta con importantes empresas farmacéuticas, como *Dr. Reddy's*, que tienen presencia mundial, sobre todo en medicamentos genéricos.

Otras exportaciones importantes:

- **Algodón, productos textiles y prendas de vestir:** donde este país tiene ventajas por sus bajos costos laborales.
- **Vehículos y componentes eléctricos:** Si bien cada uno representa el 3% de las exportaciones de ese país, en términos absolutos son muy bajas.
- **Hierro y acero:** India cuenta con depósitos de hierro y carbón. ArcelorMittal, la mayor empresa de acero del mundo, es controlada por la familia Mittal, originaria de la India, aunque la empresa está constituida en Holanda.³⁴

4.3.3. Niveles arancelarios

Los aranceles aplicados en India son el principal instrumento comercial de la India y una fuente importante de ingresos fiscales, pues reporta alrededor del 16% de la recaudación tributaria del Gobierno central.³⁵

Tanto los aranceles nación más favorecida (NMF), aplicados, especialmente los que gravan los productos no agrícolas, han seguido descendiendo constantemente, y en este momento el promedio general se sitúa en el 15.8%. El tipo medio de los aranceles que se aplican a los productos no agrícolas, del 12.1% es bastante inferior al de los aranceles que se gravan a los productos agropecuarios, que se cifra en el 40.8%.³⁶

La diferencia creciente entre los aranceles agrícolas y no agrícolas también ha aumentado la dispersión del arancel y la estructura de la progresividad arancelaria muestra una progresividad negativa creciente entre los productos sin elaborar y semielaborados y, en algunos casos, entre los productos semielaborados y los productos finales.

³⁴ World Trade Organization, Trade Profiles, 2008. Obtenido de http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles08_e.pdf el 27 de abril de 2009.

³⁵ Organización Mundial de Comercio, *Examen de las políticas comerciales*, Op cit, p. 11.

³⁶ *Ibidem* p. 12

De igual forma, la tendencia general de los tipos arancelarios sigue siendo descendente; en su Presupuesto de 2007 – 2008, el Gobierno anunció una nueva reducción del tipo “máximo”, del 12.5 al 10%.³⁷

Si bien tanto los aranceles aplicados como los consolidados han descendido, siguen siendo altos: el arancel aplicado constituye una fuente importante de protección para determinados sectores, entre ellos los de la agricultura, los automóviles y los textiles y las prendas de vestir.

Por otra parte, el arancel aplicado es complejo:³⁸

Además de anunciarse con el presupuesto anual, los tipos se modifican con carácter ad hoc mediante notificaciones publicadas en la Gaceta, con aprobación del Parlamento; las numerosas exenciones hacen que la administración del sistema sea compleja y, por tanto, mas susceptible de discrecionalidad administrativa. En un estudio basado en datos de 2001 se llegaba a la conclusión de que los elevados aranceles aplicados por la India a las importaciones equivales a un impuesto a la exportación sustancial y son, por tanto, un importante obstáculo a sus exportaciones.³⁹ Es probable que el descenso de la protección arancelaria media desde entonces haya reducido esa carga impositiva a la exportación.

Más del 75% del arancel de India está consolidado: el 100% en el caso de los productos agrícolas y el 71.6 por ciento en el de los productos no agrícolas. En general, las consolidaciones van de cero al 40% en el caso de los productos no agrícolas y llegan al 150% en el de la mayoría de los productos agrícolas (principalmente cereales) que anteriormente estaban consolidados en cero; el actual arancel consolidado medio para los cereales es de 86.3%: va del 60 al 100%.⁴⁰

³⁷ *Ibidem* p. 46

³⁸ *Ibidem*

³⁹ Sobre la base de datos de 2001, los aranceles aplicados por la India a las importaciones equivalían a un impuesto a la exportación del 31%, uno de los más elevados entre los 26 países en desarrollo abarcados por el estudio. Tokarick, S. "Does Import Protection Discourage Exports", *IMF Working Paper* enero, 2006.

⁴⁰ Organización Mundial de Comercio, *Examen de las políticas comerciales*, *Op cit*, p. 46.

La tendencia a la reducción de los aranceles aplicados por parte del Gobierno, es sin duda para que estar en sintonía con los tipos de la ASEAN para 2009; la India también ofrece preferencias arancelarias en el marco de sus acuerdos comerciales regionales. Sin embargo, las preferencias no parecen ser significativas.

5. México-India: Visión de la relación bilateral

La región de América Latina es la zona más alejada de India, no sólo en el aspecto geográfico, incluso a lo largo de la historia, no hay registro de vínculos que minimicen la percepción de distanciamiento entre ambas regiones.

Sin embargo, India ha procurado establecer relaciones con países de la región

Durante las cinco primeras décadas de independencia, India atestiguó el incremento de relaciones en dos frentes principales: en el nivel multilateral mediante el diálogo y la cooperación en cuestiones de la no alineación, la lucha contra el neocolonialismo, el desarrollo, el desarme nuclear y el medio ambiente. En el aspecto bilateral, se aseguraron las relaciones políticas fortalecidas por intercambios culturales.¹

El año de 1990 marcó la pauta a nuevos factores en el escenario internacional: primero, la globalización que contribuyó en la disminución de las barreras mentales y geográficas; segundo, la tecnología que redujo las distancias. Tercero, cuando la economía india *se colocó en la vía rápida del crecimiento, sus empresas salieron a la búsqueda de nuevos mercados y socios*. El cuarto, su nueva activa política exterior *creó nuevos vínculos de cooperación y construyó la imagen del país no sólo como un poder asiático, sino como un actor clave en la política internacional*. En quinto lugar, el conocimiento sobre el ascenso de China e India aumentó drásticamente. *Con la conciencia sobre los logros de India como una democracia madura y laica, y una economía liberal en rápida evolución, el país llegó a ser visto como un socio benigno.*²

Ahora bien, analizaremos a detalle la relación México – India: Su historia, cuáles son las ventajas de la relación bilateral, y por último identificaremos áreas de oportunidad que surjan del fomento a este vínculo.

¹ BHATIA, Rajiv, *Las relaciones India – México en un amplio contexto*, 2007.

² *Ibidem*

5.1. Historial de la relación bilateral a nivel diplomático y comercial

Históricamente las relaciones México-India han estado marcadas por calidez y amistad, delimitadas por una afinidad natural.

México e India son dos civilizaciones ancestrales, pero nuestra relación no ha sido tan constante como debería serlo.³ Podríamos afirmar que el nexo entre ambos países partió de las posturas adoptadas en torno a un orden económico para los países en vías de desarrollo, desde los primeros encuentros oficiales de ambos Estados. México fue el primer país de América Latina que estableció relaciones con la India y a partir del inicio de sus relaciones diplomáticas, los dos países han trabajado conjuntamente en esta materia.⁴ Sin embargo, la presión del cambio constante del entorno internacional, ha obligado a esta relación a adaptarse a la tendencia económica, como a continuación veremos.

México y la India mantuvieron contactos amistosos aun antes del surgimiento de la India como Estado soberano e independiente. El 1º de agosto de 1951 se formalizaron las relaciones diplomáticas entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de la India bajo el marco de cooperación internacional de ayuda mutua, sustentada en las normas del derecho internacional.⁵

La política exterior de la India, como se vio anteriormente, está basada en el respeto mutuo de la integridad y la soberanía territorial, la no agresión, la no injerencia en los asuntos internos de otros, la igualdad en las relaciones entre

³ GONZÁLEZ, Roberto. *Fortalece Calderón las relaciones México – India*, 2007.

⁴ Por ejemplo, el primer encuentro entre mandatarios tuvo lugar en 1961, gracias a la visita del primer ministro de la India Jawaharlal Nehru a México durante el mandato de Adolfo López Mateos. Entre los temas de interés mutuo que se abordaron durante el encuentro, estaba el económico. Al respecto se hizo hincapié, que los países que estaban en proceso de desarrollo en Asia, África y América Latina debían su condición de retraso económico a siglos de explotación de las potencias que los colonizaron en antaño. FUENTE: UCHMANY, Eva, *México – India Similitudes y encuentros a través de la historia*, 1998.

⁵ Siendo *directa* porque ser de Estado a Estado; *formal* por la existencia de convenios, *automática* y *contractual* por las condiciones específicas de cooperación e intercambio y por último, *dirigida* por ser el resultado del reconocimiento común de objetivos. Fuente: REUS, Christian et al, *The Oxford Handbook of international relations*, 2007.

Estados y la coexistencia pacífica, todos éstos puntos coincidentes en la política exterior de ambos gobiernos.

La similitud de criterios en la apreciación de variados problemas de interés mundial, se han traducido en el apoyo recíproco de iniciativas y en el surgimiento de proyectos conjuntos de política internacional, como el impulso a la Cooperación Sur – Sur y el Grupo de los Quince (G-15) e incluso el Grupo de los 5 (G-5), nombre que se le da, a efecto de su convocatoria a reuniones internacionales, a las cinco principales potencias emergentes: Brasil, China, India, México y Sudáfrica. En el marco de estos foros, ambos Estados trataron puntos de común acuerdo en torno a temas de carácter internacional por su condición de países en desarrollo, sosteniendo reuniones bilaterales gubernamentales, con el objeto de detectar espacios de cooperación como una opción de fortalecimiento económico y cultural.

En el ámbito de las relaciones bilaterales destacan los convenios en materia de investigación científica y tecnológica, que son los pilares de la colaboración en las áreas estratégicas de producción, tales como la agricultura y la industria. En el campo de la cultura se han hecho esfuerzos por mantener un intercambio de especialistas en disciplinas humanistas y científicas.

El diálogo bilateral en asuntos políticos ha estado marcado por el acuerdo amplio, aunque se reconocieron las divergencias en algunos temas como la reforma del Consejo de Seguridad de la ONU y la política nuclear. En otras cuestiones importantes, ambos Estados desarrollaron un enfoque común, trabajando como miembros del G-5, en temas como la seguridad energética, la educación, las enfermedades infecciosas, la movilización de recursos financieros para el desarrollo y las negociaciones en la Agenda del Desarrollo de Doha.

En interacciones recientes, se ha transmitido un interés especial para ampliar la cooperación en ciencia, tecnología, pequeña industria, energía, turismo y defensa.

Las relaciones culturales han estado marcadas por un cambio que enriquece mutuamente campos de autores, artistas, académicos y periodistas.

Entre octubre de 2005 y septiembre de 2006, se firmaron ocho acuerdos bilaterales, que cubren áreas diversas como comercio, cultura, cuestiones de visado, educación, ciencia y tecnología. Otros proyectos también han sido firmados. Por ejemplo, el Acuerdo sobre Transporte Aéreo y el de Energías limpias; el Tratado de Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal, el Tratado de Extradición, el Acuerdo para Evitar Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en Materia de Impuesto sobre la Renta.⁶ Este conjunto de tratados forma parte del proyecto de reactivación de la relación bilateral México – India, instrumentado en el Ejecutivo y, que fortalece el régimen jurídico bilateral.

Durante todo el año 2008, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) dio prioridad al fortalecimiento de los vínculos de México con los países de la región Asia-Pacífico, como parte de la estrategia de diversificación de sus relaciones exteriores. Podemos destacar la visita de Estado del Presidente Felipe Calderón a India y, en reciprocidad la visita de Estado de la Presidenta de la India, Pratibha Patil, con quien el Presidente Calderón confirió un nuevo impulso a la Asociación Privilegiada establecida entre ambos países en 2007.

Además, durante la visita de la Presidenta Patil, se celebró el Primer Foro de Negocios México-India, con la participación de representantes de sectores empresariales de ambos países, en el que se suscribieron acuerdos en materia de transporte aéreo, que permitirán a ambos países designar aerolíneas con el fin de operar los servicios convenidos en rutas específicas, así como sobre energías nuevas y renovables, que contempla el intercambio la capacitación de personal técnico y el desarrollo de proyectos de investigación conjunta.

⁶ Senado de la República, Minuta de trabajo, Comisión de Relaciones Exteriores Asia – Pacífico, 2008. Obtenido de <http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/relextasiapacifico/content/reu/docs/Minuta9.pdf> el 29 de abril de 2009.

Durante ese mismo año, el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) y la Confederación de Industrias de la India (CII) firmaron un Memorándum de Entendimiento para en materia de cooperación empresarial e intercambio económico. Posteriormente, durante la Cumbre del G-5 en Hokkaido, Japón, el Presidente Calderón se reunió con el Primer Ministro Manmohan Singh y continuaron profundizando en el diálogo sobre temas políticos, económicos y de cooperación bilateral.

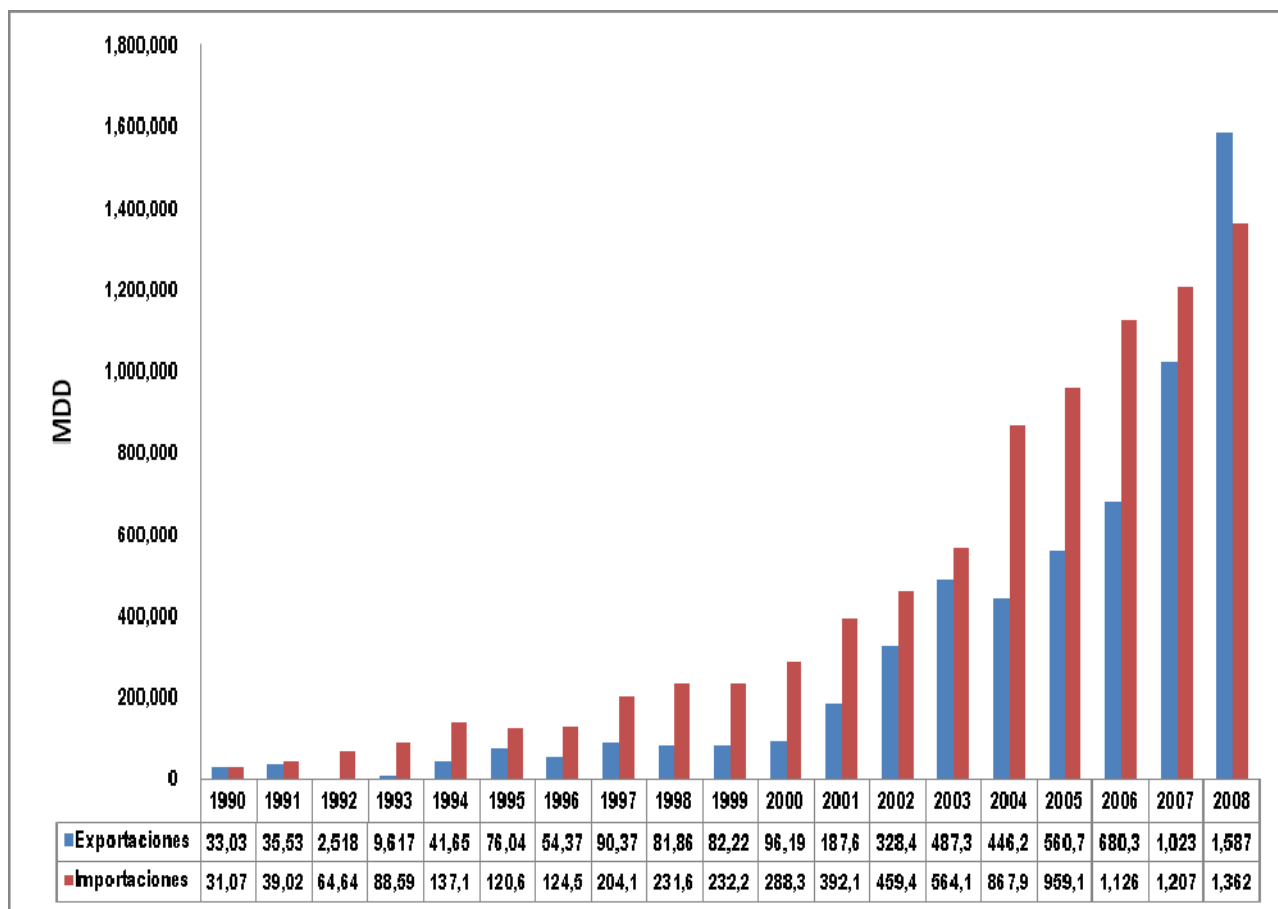
Las relaciones diplomáticas entre la India y México, son el resultado del interés común. Anteriormente, en un contexto bipolar posterior a la guerra, por constituir un orden internacional más justo y más equilibrado. Actualmente, para ampliar y diversificar sus posibilidades comerciales e industriales.

5.2. Ventajas de la relación comercial bilateral

A lo largo de este trabajo de investigación, he hablado sobre aspectos fundamentales que deben tomarse en cuenta para el fortalecimiento de los vínculos bilaterales entre México e India. En este apartado, mostraré algunos otros en los que vale la pena hacer énfasis.

India es el segundo país más poblado del mundo y uno de los mercados más importantes de la actualidad. México, es también una de las economías más simbólicas a nivel mundial. Sin embargo, el volumen de intercambio comercial entre ambos actores es demasiado pequeño para el tamaño de dos economías.

GRÁFICA 6
BALANZA COMERCIAL MÉXICO – INDIA
 Cifras expresadas en millones de dólares



* Datos de 2009 correspondientes al mes de enero.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Actualmente, el crecimiento en el intercambio comercial entre ambos países es mayor que en otros años.⁷ Por ejemplo, en el periodo de 2000 – 2008 las exportaciones registraron un crecimiento significativo, aumento que se explica en buena medida, por el alza en el precio del petróleo, que conforma la gran mayoría de las ventas mexicanas a ese país.⁸

⁷ Al igual que las relaciones diplomáticas, las de índole comercial fueron formalizadas después de la independencia de India. GONZÁLEZ, Roberto, *Op. Cit.*

⁸ Datos de ProMéxico

TABLA 7

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS ENTRE MÉXICO E INDIA EN 2008

Principales productos exportados por México		Principales productos importados por México	
Aceites crudos de petróleo	84.5%	Diamantes incluso trabajados	14.1%
Máquinas automáticas para tratamiento y procesamiento de datos	1.9%	Coches de turismo y demás vehículos automóviles	6.9%
Tubos y perfiles huecos sin soldadura de hierro o acero	1.1%	Partes y accesorios de vehículos	5.2%
Cobre refinado y aleaciones de cobre en bruto	1.0%	Sangre humana, sangre animal preparada para usos terapéuticos	2.6%
Películas fotográficas en rollos sensibilizadas sin impresionar	0.9%	Ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias y sus anhídridos	2.3%
Ácidos nucleicos y sus sales	0.9%	Compuestos heterocíclicos	2.0%
SUBTOTAL		Ácidos nucleicos y sus sales	2.0%
		Transformados eléctricos, convertidores eléctricos estáticos	1.8%
	90.3%	SUBTOTAL	43.5%
Otros Productos	9.7%	Otros productos	56.5%

FUENTE: Trade Map

Precisamente, es el petróleo crudo, el principal producto de exportación a India, que se procesa en aquél país y se exporta de nuevo hacia México y Estados Unidos.⁹

La dimensión económica de la relación India-México supone hoy una importancia especial. India ocupa el lugar 21 como socio comercial con México a nivel mundial.¹⁰ El valor del comercio bilateral creció de 348 millones de dólares en el año 2000 a casi 3 mil millones en 2008, un aumento de 640% aproximadamente.¹¹

Resulta evidente que México y la India buscan identificar áreas de oportunidad en materia de comercio, inversión y cooperación económica, y establecer un canal

⁹ ULLOA, Aída, *El Universal*, 1° de Noviembre de 2007.

¹⁰ ProMéxico, *Ficha país: India*, 2007.

¹¹ Datos de la Secretaría de Economía

bilateral para trabajar de forma directa en temas que requieran de acción prioritaria para fortalecer la relación. Los gobiernos de ambos países han planteado que el comercio bilateral crezca 177 % desde 2007 al 2010.¹²

Ahora bien, los capitales indios *comenzaron a fluir a finales de la década de los noventa y rápidamente México se convirtió en el principal destino de la inversión india en América Latina.*¹³

Atraídos por las ventajas de la red de acuerdos de libre comercio, el sector privado indio fortaleció su presencia en nuestro país, y el valor actual de la inversión acumulada en México es de tres billones de dólares aproximadamente, principalmente en los sectores del acero, farmacéutico y electrónico.

Los flujos de inversión más recientes en ambos sentidos responden ya a las políticas de promoción de inversión de uno y otro lado que intentan aprovechar las potencialidades mutuas. En los últimos dos años, por ejemplo, se ha iniciado el flujo de inversión india a México en los sectores farmacéutico, automovilístico y de tecnologías de la información, y comenzaron a concretarse los primeros proyectos de inversión mexicana en India.¹⁴

El vínculo comercial se ha fortalecido por la creciente inversión india en México; su valor actual en parte se debe a la firma del Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), firmado el 21 de mayo de 2007. La suscripción de un Acuerdo de esta naturaleza con la India constituye un factor importante para incrementar los flujos recíprocos de inversión productiva, y con ello, no sólo complementar nuestro ahorro interno y crear empleos, sino brindar mejores condiciones de seguridad y certidumbre jurídica a las inversiones de ambos países.¹⁵

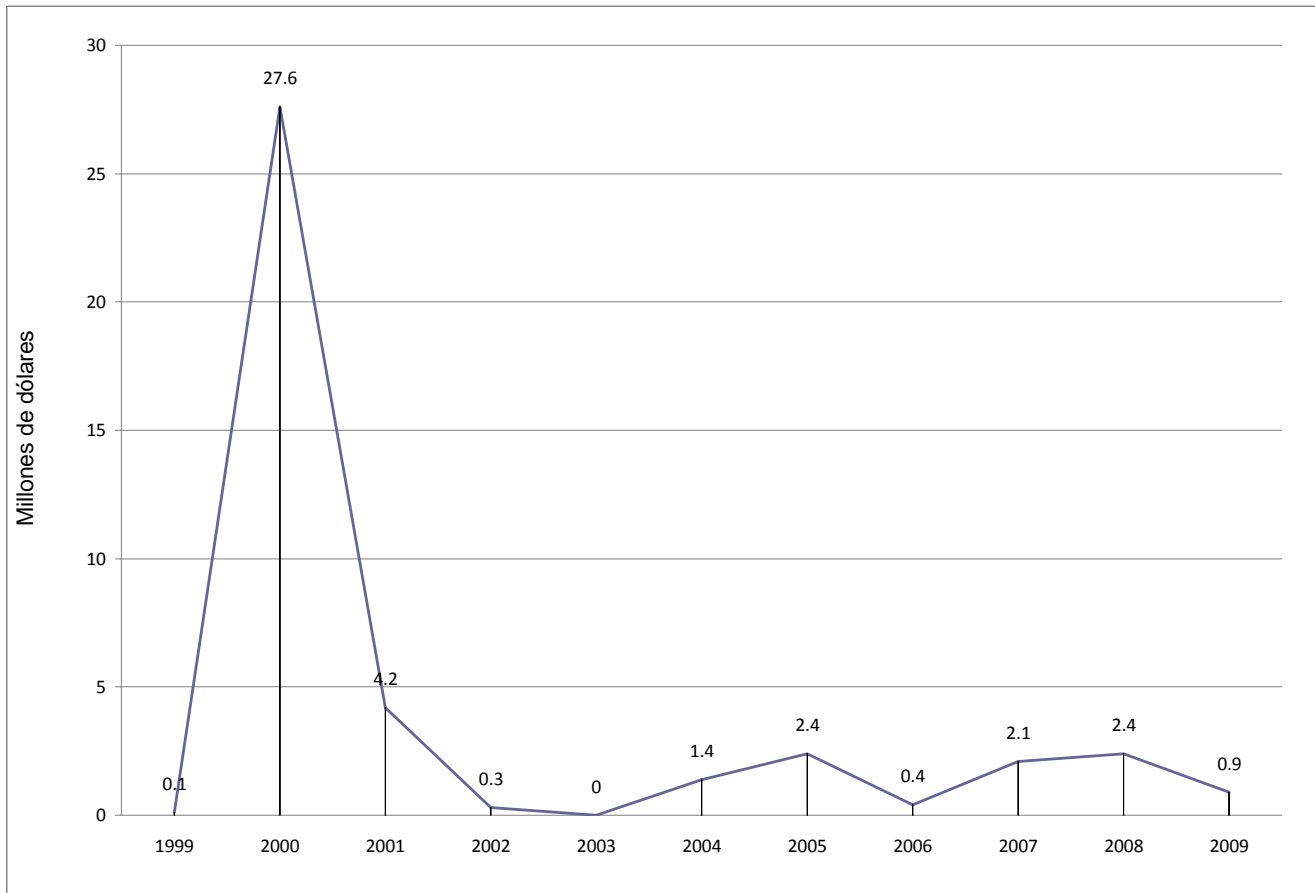
¹² *Ibidem*

¹³ *Ibidem*

¹⁴ *Ibidem*

¹⁵ ULLOA, Aída, *Op. Cit.*

GRÁFICA 7
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA INDIA EN MÉXICO



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Los inversionistas de India cuentan con 87 empresas instaladas en México, siendo los Estados de Nuevo León, Morelos, Distrito Federal y Jalisco las entidades federativas de su elección.¹⁶

Por mencionar algunos casos:

- En 2007 *Grupo Arcelor Mittal* que adquirió del Grupo Villacero el 100% de Sicartsa, una empresa siderúrgica integral de productos largos en México.

¹⁶ ProMéxico, Boletín de prensa del 17 de abril de 2008.

- *Tata Consultancy Services* (TCS) que obtuvo en 2008, un contrato de cuatro años por \$200 millones de dólares con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). TCS proveerá de servicios de TI tales como: mantenimiento, soporte, desarrollo de software, análisis de negocios, manejo de programas estratégicos de TI, etc.
- *Infosys*, que en Agosto de 2007 anunció la creación de su primer subsidiaria en América Latina, ubicada en Monterrey, Nuevo León: Infosys Technologies S. de RL de CV, firma que proporciona servicios de consultoría para diversas industrias.
- *WIPRO Technologies*, empresa global de TI, cuya apertura del Global Delivery Centre en Monterrey, Nuevo León en septiembre de 2007, coincidió con la visita del Presidente Calderón a India.
- *Vijai Electricals*, fabricantes de transformadores eléctricos (de potencia y de distribución), ubicada en Gómez Palacio, Durango, cuya inversión en México se estima en aproximadamente 20 millones de dólares y que generará entre 400 y 500 empleos a nivel de ingeniería, técnica y operarios.
- *Sasken communication Technologies Ltd*, productora de software para telecomunicaciones cuyo centro de operaciones está ubicado en Apodaca, Nuevo León.
- *Dr Reddys*, empresa farmacéutica india, que adquirió en 2006, el negocio de ingredientes farmacológicos de Roche, ubicada en la Ciudad de Cuernavaca, Morelos por 59 millones de dólares.

Hablar de las oportunidades que representa el impulso a la relación bilateral, implica hacer referencia a sectores específicos de mayor oportunidad para los capitales indios en nuestro país; por ejemplo el sector automotriz, químico farmacéutico, aeronáutico y metalúrgico. Incluso el sector turismo y gastronómico en México representa un área de oportunidad pues podría constituir un destino

turístico muy importante para India que actualmente tiene una clase media y una clase alta en expansión, que están consumiendo cada vez más.¹⁷

Ahora bien, hablemos sobre los nichos de oportunidad para México en India. Existen sectores con demanda potencial de inversiones extranjeras que en la actualidad ofrecen mejores oportunidades:¹⁸

- **Automoción y componentes:** Este sector representa una de las historias de éxito, por haber evolucionado de un régimen proteccionista hasta una industria competitiva en un contexto globalizado. El gran crecimiento en este sector es consecuencia del aumento de la demanda por la llegada de nuevos modelos a raíz del proceso de liberalización iniciado en 1991; los intereses bajos y los descuentos por parte de las fábricas y los vendedores. El sector está dominado por los vehículos de dos ruedas (76.31%) de la producción, seguido de los vehículos para pasajeros (11.95%), vehículos de tres ruedas (5.02%) y los vehículos industriales (4.69%).
- **Biotecnología:** Sector emergente de rápido crecimiento que experimentó un crecimiento del 37.5% e ingresos de 1,450 millones de dólares en el pasado año fiscal. Se espera un crecimiento de outsourcing en investigación y desarrollo del 30% en cinco años.
- **Componentes de calzado:** La industria del calzado es un importante segmento de la industria del cuero. Existen elementos que deben abordarse para aumentar la competitividad del sector: inadecuadas materias primas, baja capacidad y obsoletas

¹⁷ Sobre este punto hicieron énfasis los empresarios indios que participaron en el encuentro de negocios México – India: Socios estratégicos para un mundo cambiante. FUENTE: *Ibidem*.

¹⁸ Datos tomados de los reportes del periodo 2008 – 2009 del sitio *Ministry of Commerce & Industry*, en <http://commerce.nic.in/>

tecnologías, escasez del personal calificado o semicalificado, incapacidad de la industria de ajustarse a estándares internacionales e inadecuada infraestructura de transporte.

- **Financiero:** Banca (el volumen actual de activos es de 270 mil millones de dólares con depósitos por valor de 220 mil millones de dólares y 66 mil oficinas) y seguros (sólo el 20% de la población está asegurada). El sector está actualmente dominado por la banca pública. Existe autorización de inversión extranjera hasta el 74% de capital.
- **Infraestructuras:** India es un país que ha presentado un crecimiento sostenido, a consecuencia de su expansión, requiere de la infraestructura necesaria para cumplir con la creciente y exigente demanda de una clase media en expansión.
- **Medioambiente:** India tiene aproximadamente 3,700 ciudades, muchas de las cuales necesitan infraestructuras adecuadas, entre ellas, suministro de agua y tratamiento de residuos y aguas. Se calcula que la necesidad de inversión es de aproximadamente 2,500 millones de dólares. Cabe resaltar que existen planes y esquemas del gobierno indio para el desarrollo de estos sectores.
- **Minería:** La India es el primer productor mundial de mica, el tercero de carbón, lignito y cromita, y está entre los primeros productores del mineral de hierro, bauxita, manganeso y aluminio. El gobierno está abriendo el sector a la privatización con incentivos a los inversores nacionales y extranjeros tanto en la exploración como en extracción y procesado de los minerales. La producción mineral todavía corre a cargo del Estado en un 85%. Los beneficios van desde reducciones arancelarias a la

importación de determinados bienes de equipo, hasta la concesión de deducciones fiscales.

- **Procesado de alimentos:** Sin lugar a dudas, este sector tiene un gran potencial. La India dispone de una gran variedad de condiciones agroclimáticas y de materias primas. Por otra parte, la demanda está experimentando importantes cambios debido a la creciente urbanización y el aumento del ingreso por cápita. Se estima que un hogar medio indio gasta un poco menos de la mitad de su ingreso a productos alimentarios. En función de lo anterior, el gobierno indio ha aprobado una serie de iniciativas destinadas a promover a inversión extranjera en el sector del procesado de alimentos; incluso permite inversiones de hasta el 100% de capital extranjero en la mayoría de los productos del sector, a excepción principalmente de las bebidas alcohólicas y los alimentos con malta.
- **Sector farmacéutico:** La industria farmacéutica, es una de las más grandes y más avanzadas tecnológicamente de las que existen hoy día en los países en desarrollo. Se han realizado importantes progresos en términos de desarrollo de su infraestructura, tecnología y diversificación productiva. La fortaleza del sector reside en la combinación de dos elementos: la fuente de componentes orgánicos que existe en India y la disponibilidad de tecnología desarrollada, que permite optimizar el proceso de producción tanto en tiempo como en costo, sin afectar los niveles de calidad. La reforma de la Ley India de Patentes, aprobada a finales de 2004 con el objetivo de introducir patentes de producto para medicinas, alimentación y química, contribuirá aun más al impulso de este sector.

- **Sector sanitario:** Presenta un crecimiento anual del 13%, con un gran potencial, debido al incremento de la demanda interna y externa.¹⁹ La Organización Mundial de la Salud (OMS) calcula que se necesitan 80 mil camas de hospital anuales para los próximos cinco años.
- **Tecnología agrícola:** Presenta una creciente oportunidad de negocio en la comercialización e instalación de proyectos llave en mano e invernaderos de calidad y productos post-cosecha.
- **Turismo:** India cuenta con una cantidad aproximada de 95 mil plazas hoteleras, cantidad ínfima dado el tamaño del país y sus perspectivas de crecimiento

Vale la pena plantearse la pregunta ¿Qué tanto puede México aprender de la estrategia india de crecimiento económico? Es evidente que en el plano económico India lleva la delantera, pues sus empresas ya están en México aprovechando la ubicación estratégica y vecindad con Estados Unidos, así como la red de Tratados comerciales que sostiene con varios países. México no sólo debe buscar invertir en India, sino también tomar nota de algunas lecciones de la prospectiva hecha en éste país.

Aunque la gama de oportunidades de negocio ha crecido, la lejanía continúa siendo uno de los problemas de entrar a los mercados de Asia y Oriente. Si la logística no es adecuada, es difícil competir y ofrecer precios atractivos. A una empresa podría tomarle entre un mes y hasta un año entrar al mercado indio. Así que antes de tomar la decisión, se debe evaluar si su producto es atractivo a ese mercado, si sería competitivo, quiénes serán sus competidores y cuáles son sus capacidades financieras.

¹⁹ Según expertos, India podría convertirse en los próximos años en el tercer destino de “turismo médico” en Asia. CARBALLIDO, Laura, *India: Una perspectiva desde México*, Diciembre, 2007

Son obvias las oportunidades de mercado gracias al auge de la clase media india, que es equivalente a dos tercios del tamaño del mercado latinoamericano entero. A la inversa, el exportador indio está listo para entrar a estos mercados y, desde luego, a través del TLCAN, a los de México, Estados Unidos y Canadá.

Empresarios mexicanos coinciden sobre el coste económico que implica el producir en India, no sólo por la mano de obra barata y calificada, sino también porque India fabrica maquinaria automatizada para las plantas con las que México no cuenta. Impulsando la creación de alianzas entre empresarios mexicanos e indios, se unirían fuerzas complementarias que podrían competir con la industria China: se pueden elaborar productos en territorio indio y posteriormente exportarlos a México para venderlos tanto en el mercado interno, como comercializarlos en Estados Unidos.

La dinámica del ámbito internacional obliga a México a poner en práctica acciones hacia India, de cuyo dinamismo económico depende no sólo el crecimiento de la economía de la región, si no en buena medida también las tendencias de la economía internacional. Es tiempo de la definición de políticas que den contenido estratégico a la relación bilateral con India. Es necesario que México reduzca la dependencia política y económica que tiene con Estados Unidos. Esto le proporcionaría mayores oportunidades de desarrollo; mayor libertad y margen de maniobra sobre posturas, decisiones y acciones que pueda tomar nuestro gobierno en el sistema internacional.

6. Conclusiones

Como se pudo apreciar a lo largo de este trabajo de investigación, la estrategia de diversificación parte de la premisa sobre la necesidad de ingresar a nuevos mercados de exportación para México y reducir de esta manera la dependencia histórica con Estados Unidos. Por ello, la creación y fortalecimiento de vínculos efectivos de diálogo político, comercio e inversión con otras naciones y regiones no americanas, complementa y da un mejor equilibrio a nuestras relaciones externas y facilita los cambios estructurales en nuestro país.

La ubicación geográfica de México implica oportunidades comerciales y de inversión, pero condiciona nuestro mercado, propiciando que nuestros productores concentren sus exportaciones hacia la nación vecina. El resultado es una mayor vulnerabilidad ante las decisiones que se toman al Norte de nuestra frontera.

Por ello, el crecimiento económico de nuestro país no puede estar supeditado al desarrollo o estancamiento de su vecino del norte. Diversificar las relaciones de parte de la necesidad de México de crear alianzas selectivas y flexibles con países y regiones estratégicas, así como el establecimiento de relaciones que amplíen vínculos económicos, comerciales y de inversión; impulsando la cooperación y la promoción del intercambio. Intensificar los vínculos con aquellos países que por su peso específico en el escenario internacional, su dinamismo económico y tecnológico, su nivel de coincidencia con México en foros internacionales o la existencia de estrechas relaciones históricas y culturales resulta necesario para tener mayores oportunidades de desarrollo; mayor libertad y margen de maniobra sobre posturas, decisiones y acciones que pueda tomar nuestro gobierno en el sistema internacional.

La política exterior ha sido tradicionalmente un instrumento promotor del desarrollo económico del país, que ha tomado mayor fuerza a partir de la década de los noventa, influenciado por el entorno internacional, caracterizado por la creación de

bloques regionales. Para México los cambios en el escenario internacional han tenido un gran significado no sólo por la vecindad con el hegemón. Ante esto, México replanteó su posición frente al mundo. Los principios históricos han permanecido invariables, dando consistencia y continuidad a nuestra acción, pero se actualizaron los objetivos y estrategias.

Resulta urgente el redefinir estrategias que nos ayuden en el aprovechamiento de las ventajas con que nuestro país cuenta, entre éstas, la gama de tratados internacionales suscritos y los beneficios que éstos otorgan abriendo puertas a los productos nacionales. Diversificar las relaciones internacionales de nuestro país, dando pie a la apertura y promoción de vínculos de todo tipo con un número mayor de actores, permite evitar la concentración de relaciones o en su caso reducir la dependencia al hegemón.

La dinámica del ámbito internacional obliga a México a poner en práctica acciones hacia India, de cuyo dinamismo económico depende no sólo el crecimiento de la economía de la región, si no en buena medida también las tendencias de la economía internacional. Es tiempo de la definición de políticas que den contenido estratégico a la relación bilateral con India.

Ambos son mercados complementarios con potencial de crecimiento. Se estima que de los mil millones de habitantes que tiene el primero, unos 300 millones pertenecen a la clase media con un fuerte poder. Esto representa un mercado más parecido al que existe en la zona del TLCAN. Además, los dos países tienen ubicaciones geográficas claves en donde pueden jugar un clave mediante la creación de proyectos conjuntos.

India presenta una gran atractivo para la inversión directa extranjera. Entre las numerosas razones que pueden señalarse, destaca el hecho de que es un mercado enorme y, a pesar de las repercusiones de la crisis financiera actual, presenta perspectivas positivas de expansión, a la vista del rápido crecimiento económico, de las favorables condiciones demográficas y de la mejora de la

calidad media de los productos; una población joven y calificada el bajo costo de la mano de obra, que hace del país un centro de suministro de productos y una base de fabricación a precios muy competitivos; un alto potencial para desarrollar sectores de alta tecnología, como los servicios de tecnologías de la información y la industria farmacéutica; una economía en claro proceso de liberalización y de apertura e incentivo a las inversiones extranjeras, al tiempo que está mejorando rápidamente sus infraestructuras; y la estabilidad política y jurídica, al tener un régimen democrático y un sistema judicial independiente.

Sin embargo, existen necesidades actuales y futuras de la India como el mejorar las infraestructuras ante el proceso de urbanización y la voluntad de desarrollar el sector manufacturero. Es esta necesidad la que se convierte en un área de oportunidad para los inversores.

7. Fuentes de información

1. BHATIA, Rajiv, Las relaciones India – México en un amplio contexto. En *Foreign Affairs En Español*, Enero-Marzo 2007.
2. BASSI, Eduardo, *Globalización de Negocios. Construyendo estrategias competitivas*. México, Editorial LIMUSA, 2001.
3. BIZBERG, Ilán, *México ante el fin de la guerra fría*, México, El Colegio de México, 1998.
4. BLANCO, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.
5. BRISEÑO, Lillian, CHACÓN, Susana, *México: Un espacio, cuatro escenarios*, México, Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe – Miguel Ángel Porrúa, 2008.
6. CHACÓN, Susana et al., *Entre la Globalización y la Dependencia*. México, El Colegio de México – Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México, 2002.
7. _____ *Energía, finanzas y narcóticos: La cara oculta de la política exterior de México*, México, Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México – Plaza y Valdés, 2002.
8. _____ *Negociaciones diplomáticas: ¿un arte olvidado?*, México, Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México – Miguel Ángel Porrúa, 2003.
9. COVARRUBIAS, Ana, *México en un mundo unipolar y diverso*, México, El Colegio de México, 2007.
10. CZINKOTA, Michael et al., *Negocios Internacionales*. México, Thomson, 2006.
11. DANIELS, John, et al, *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*, México, Pearson, 2004.
12. DAVIES, Paul, *What's this India business?: off shoring, outsourcing, and the global and the global services revolution*. India, Replika Press, 2006.
13. *Doing Business in India* Ernst & Young, 2006.

14. Economist Intelligence Unit, India: a domar al tigre. The economist en *Expansión* 500 Núm 968. Año XXXVIII, 2007.
15. GOLDMAN SACHS, *Global economics paper: India's rising growth potential*, 2008.
16. GÓMEZ PALACIO, Ignacio, *Derecho de los negocios internacionales*. México, Porrúa, 2006.
17. GRANGUILLHOME, Rogelio, El turno de India en la Estrategia de México para Asia. En *Foreign Affairs En Español*, Enero-Marzo 2007.
18. *La política exterior mexicana en la transición*, Colección Editorial del Gobierno del Cambio. México, Fondo de Cultura Económica, 2005.
19. MCDUGALL, Derek, *Asia Pacific in World politics*. Lynne Rienner Publishers, 2007.
20. NAVARRETE, Jorge E., *La reconstrucción de la Política Exterior de México: Principios, Ámbitos, Acciones*. México, CIIH, UNAM, 2006.
21. NOVELO, Federico, *La política exterior de México en la era de la globalización*. México, UAM – Plaza y Valdés Editores, 2000.
22. OPPENHEIMER, Andrés, *Cuentos Chinos*. México: Plaza y Yañez, 2006.
23. Organización Mundial de Comercio, *Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría. India*. WT/TPR/G/182, 2007.
24. PEARSON et al. *Relaciones Internacionales: Situación global en el siglo XXI*, 2000. Colombia, McGraw Hill, 2000
25. Presidencia de la República. *Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012*.
26. REUS, Christian et al., *The Oxford Handbook of international relations*. USA, Oxford University Press, 2006.
27. RUÍZ, Lucía, *Las negociaciones internacionales*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores – Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1995.
28. SULSER, Rosario, *Tratados Comerciales Internacionales: Su utilidad y aplicación práctica para los empresarios mexicanos*, México, Ediciones ISEF, 2006.
29. TOKATLIAN, Juan, *India, Brasil y Sudáfrica: El impacto de las nuevas potencias regionales*, Argentina, Del Zorzal, 2007.

30. TOKARICK, S. "Does Import Protection Discourage Exports", *IMF Working Paper* WP/06/20, enero, 2006, Washington D.C.
31. UCHMANY, Eva, *México – India Similitudes y encuentros a través de la historia*. México, Fondo de Cultura Económica, 1998.
32. USCANGA, Carlos, *La política económica exterior de México en la Cuenca del Pacífico frente a un sistema mundial en transición*. México, UNAM – FCPS, 2004.
33. VIOTTI, Paul, *International relations and World politics: security, economy, identity*. USA, Pearson/Prentice Hall, 2007.
34. WINTERS, Alan et al., *Dancing with giants. China, India and the global economy*. World Bank, 2007.
35. ZABLUDOVSKY, Jaime, El TLCAN y la política de Comercio Exterior en México: Una agenda inconclusa en *Revistas ICE*. Obtenido de www.revistasice.com/
36. www.banxico.org.mx/
37. <http://commerce.nic.in/>
38. <http://dqft.delhi.nic.in/>
39. <http://www.economia.gob.mx/>
40. <http://www.eiu.com>
41. <http://www.eluniversal.com.mx>
42. <http://www.foreignaffairs-esp.org/>
43. <http://www.inegi.org.mx>
44. www.imf.org
45. <http://mea.gov.in/>
46. <http://www.jornada.unam.mx>
47. <http://www.promexico.gob.mx/>
48. <http://reforma.com.mx>
49. <http://www.senado.gob.mx/>
50. <http://www.sre.gob.mx/>
51. <http://www.unctad.org>
52. <http://www.unomasuno.com.mx>

53. <http://www.worldbank.org>

54. <http://www.wto.org>

APÉNDICE

a. Datos generales

Nombre oficial:	República de la India (Bharat Republic of India).
Extensión:	3.2 millones de km ² .
Límites:	Norte: China, Nepal y Bután; Sur: Océano Índico; Este: Myanmar (antigua Birmania), Bangladesh y golfo de Bengala; Oeste: Mar Árabe, y Noroeste: Pakistán.
Capital:	Nueva Delhi.
Lenguas oficiales:	Hindi, inglés, 17 lenguas regionales reconocidas por la Constitución, de las que las más habladas son: telugu, bengalí, marathi, tamil, urdu y gujarati. Existen, además, alrededor de 4,000 lenguas y dialectos.
Religión:	Hinduismo (82%); islamismo (12%); cristianismo (3%); budismo(1%), sikhs y jainismo.
Moneda:	Rupia.
Bandera:	Tres franjas horizontales iguales de color azafrán, blanco y verde (de arriba a abajo) con el Dharma Chakra (Rueda de la Ley) en color azul, en el centro de la franja blanca.
Forma de Estado:	República de corte uniones territoriales.
Presidente:	Presidente Patribha Patil, elegida en Julio de 2007, por un periodo de cinco años.

Vicepresidente:	Hamid Ansari
Primer Ministro:	Manmohan Singh Shekhawat (<i>también encargado del Ministerio de Personal, Agravios Públicos y Pensiones; Ministerio de Planificación; Departamento de Energía Atómica y Departamento del Espacio</i>).

b. Tamaño del mercado*

Población	
Total de habitantes	1, 150 millones de habitantes (2007)
Tasa de crecimiento	1.47%
Distribución por sexo	Hombres: 51.75% Mujeres: 48.25%
Distribución por edades	0 – 14: 31.10% 15 – 64: 62.85% 65+: 5.05%
Densidad demográfica	338 habitantes /km ²
Población urbana	28.9%
Población principales ciudades <i>(millones de habitantes)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Nueva Delhi: 16 • Mumbai: 18.84 • Kolkata: 14.57 • Chennai: 7.04 • Bangalore: 6.75 • Hyderabad: 6.34 • Ahmadabad: 5.34 • Pune: 4.67 • Surat: 3.9 • Kanpur: 3.13 • Jaipur: 2.92

* Datos de ProMéxico

c. Indicadores de desarrollo**

Tasa de crecimiento del PIB (2007 – 2008)	9.0%
Tasa de crecimiento del PIB (estimado para 2008 – 2009)	7.1%
Pobreza (población por debajo de la línea nacional de pobreza)	Rural: 28% Urbana: 26%
Expectativa de vida al nacer	64 años
Tasa de mortalidad infantil (por cada mil nacimientos)	57
Tasa de alfabetismo	Hombres (mayores de 15 años): 73% Mujeres (mayores de 15 años): 48%
Acceso al agua potable (% de la población)	89%
Acceso a condiciones de mejora sanitaria	33%

** Datos obtenidos de Organización de Naciones Unidas, *Objetivos de desarrollo del milenio*. Informe 2008. Obtenido de <http://www.undp.org/spanish/mdg/> el 02 de Marzo de 2009. y World Bank, *Key Indicators*, India Country Overview 2009. Obtenido de: <http://www.worldbank.org.in/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/SOUTHASIAEXT/INDIAEXTN/0,,menuPK:295589~pagePK:141159~piPK:141110~theSitePK:295584,00.html>

II. Datos de la representación mexicana

Embajada de México en India	C8 Anand Niketan New Delhi, India 110 021 Tel. (91 11) 2411-7180, 81 and 82 Fax. (91 11) 2411-7193 embamexindia@airtelmail.in
Sección consular	Planta baja, Embajada de México Tel. (91 11) 2411-7180 al 82 Fax. (91 11) 2411-7193 consulembamex@airtelmail.in
Concurrencias:	República Popular de Bangladesh República Federal Democrática de Nepal República Socialista Democrática de Sri Lanka
Embajador:	Rogelio Granguillhome Morfín
Encargado de negocios	Ministro Gerardo Sánchez Maleno lsanchezm@sre.gob.mx
Agregado comercial y económico	Luis Gerardo Hernández Madrigal lhernandezm@sre.gob.mx
Sección cultural	Conrado Tostado Gutiérrez ctostado@sre.gob.mx
Política exterior	Luis Alberto Ancona Navarrete lancona@sre.gob.mx
Cooperación Científica y Tecnológica	Claudia Quiroz Mercado cquiroz@sre.gob.mx
Sección consular	Gloria García Repper ggrepper@sre.gob.mx

a. Servicios consulares para mexicanos

1. Pasaportes
2. Cartilla de Servicio Militar Nacional
3. Registro Civil:
 - a. Nacimientos
 - b. Matrimonios
 - c. Defunciones
4. Declaración de nacionalidad mexicana
5. Menaje de casa a mexicanos
6. Legalización de documentos (apostilla)
7. Funciones notariales y de fe pública:
8. Protección, asistencia y Buenos Oficios a mexicanos
9. Horarios: Recepción de documentos de 9:00AM a 11.30 AM; recoger documentos de 4.30 a 5 PM; el Consulado está abierto de lunes a viernes, cierra el último día hábil de cada mes.

b. Información para viajeros

Todos los mexicanos que deseen viajar a la India necesitan tramitar una visa en la sección consular de la Embajada de India en México o en cualquier representación de ese país en el extranjero. No podrán tramitarla en el aeropuerto a su llegada. El pasaporte mexicano debe tener una vigencia de por lo menos seis meses en la fecha de entrada a India. De no tener sus documentos de viaje en orden, será enviado de vuelta al puerto de embarque.

Existe una provisión para otorgar Permisos de Entrada temporales (*Temporary Landing Facility / TLP, Temporary Landin Permit*) en casos de emergencia (enfermedades, muerte de algún familiar, etc...). Tiene un costo de 40 dólares. Este permiso también puede extenderse a extranjeros en tránsito.

Los grupos de turistas de cuatro o más pasajeros cuyo recorrido haya sido organizado por una Agencia de Viajes reconocida por el gobierno de la India pueden solicitar un permiso colectivo de internación directamente a las autoridades.

A su llegada y salida de cualquier Aeropuerto Internacional de India tendrá que pasar por un control migratorio gratuito. Su pasaporte le será sellado tanto a la entrada como a la salida. Es responsabilidad del viajero revisar que su documento de viaje cuente ambos sellos. En dicho control deberá entregar una “Forma D” (Desembarco) y una “E” (Embarco), en la llegada y salida, respectivamente. En estas formas deberá incluir la siguiente información:

- Nombre y sexo
- Fecha y lugar de nacimiento
- Nacionalidad
- Información del pasaporte
- Información de la Visa
- Dirección en India
- Número de vuelo (entrada/salida)
- Profesión
- Propósito de la visita.

* Para más información consulte la oficina de migración del gobierno de India en

<http://immigrationindia.nic.in/> y al correo frrodeldhi@hotmail.com

III. **Cómo negociar con India******

- Para hacer negocios con India, resulta elemental el tener un contacto, colaborador o socio local. Cuando el proceso de negociación implique la venta de productos industriales es aconsejable contar con el apoyo de un ingeniero que actúe como delegado en exclusiva de la empresa. Para productos de consumo, la figura del agente comercial es muy reconocida.
- Durante las negociaciones, las ofertas que se presenten deben ser competitivas. La relación calidad – precio es altamente valorada; la asistencia técnica y la formación que se le ofrece a los empleados de la empresa resultan factores críticos en la toma de decisiones durante el proceso de negociación.
- En la negociación de precios, el empresario indio, presenta una tendencia a un estilo de negociación duro, sin embargo el regateo es una práctica habitual. Una alternativa ante la petición de precios más bajos es el ofertar facilidades de financiamiento.
- La cultura empresarial en India está muy jerarquizada, por lo tanto las negociaciones deben establecerse al más alto nivel. Los mandos intermedios no toman decisiones.
- El proceso de la negociación es lento. Tendrán que transcurrir varias reuniones antes de abordar los aspectos más importantes de la negociación.
- El ambiente de las reuniones es formal. El comportamiento debe ser reservado. Las actitudes emocionales no son bien vistas.
- La armonía entre las partes negociadoras es esencial para el éxito del proceso. El uso de tácticas agresivas, de confrontación o el presionar para la toma de decisiones resulta contraproducente.

**** Información tomada de: Bancomext, *Cómo negociar con India: Estrategias de Negociación y cultura de negocios para ejecutivos*, México, 2004.

- Los negociadores indios no están acostumbrados a decir “no” de forma directa, pues lo consideran una falta de cortesía. En su lugar, utilizan evasivas.

IV. Consejos para exportar a India ^{*****}

Todo exportador interesado en el mercado indio debe tener conocimiento sobre las reglamentaciones que existen en India y que afectan a distintos artículos según sus códigos arancelarios, reunidas en los distintos regímenes de importación:

RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN

- **Productos de libre importación (*Import free nules regulated*):** En principio todos los productos pueden importarse libremente, a menos que la *Política de Comercio Exterior 2004-09* u otra ley en vigor al momento de la importación, especifique lo contrario. En el año 2001 se liberalizaron los productos restringidos por razones de Balanza de Pagos. Sin embargo aún continúan las restricciones basadas en otras razones.
- **Productos cuya importación está restringida (*Restricted*):** Hay productos cuya importación está prohibida, a menos que se obtenga una licencia de importación concedida por el Director General de Comercio Exterior. Esta restricción hace que la entrada en India de determinados productos sea extremadamente difícil.
- **Productos cuya importación está canalizada bajo “State Trading Enterprises” (*STE*):** Estos productos son clasificados como *importables* por las Agencias Estatales de Comercio Autorizadas. El Director General de Comercio Exterior tiene la potestad, para emitir licencias o permisos de importación para importar o exportar los bienes agrupados en esta categoría.
- **Productos cuya importación está prohibida:** La importación de estos productos está prohibida por motivos de seguridad, salud, cultura, protección de animales, etc. El gobierno indio ampara estas prohibiciones en los artículos XX y XXI del GATT.

***** La información de este apartado, fue tomada del sitio *ProChile*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, obtenido de <http://www.prochile.cl/index.php> el 05 de mayo de 2009 y, *Guía país India*, Elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva Delhi, 2007

Junto con estos regímenes de importación existen un grupo de reglamentaciones conocidas como exenciones, aranceles concesionales y regímenes especiales:

- **Exenciones:** El gobierno indio tiene un amplio poder para conceder exenciones de los derechos de aduana mediante notificaciones públicas en la gaceta oficial. Estas exenciones no se incorporan al Arancel de Aduanas al nivel de línea arancelaria, sino que se enumeran como “*exenciones generales*” en el encabezamiento, o bajo el título “*notificaciones de exención*” al final de cada capítulo.
- **Regímenes especiales:** Las empresas con producción destinada a mercados exteriores gozan de regímenes especiales que permiten la importación de materias primas, componentes, bienes de equipo, etc., con tarifas arancelarias reducidas o nulas, beneficiando a aquellas empresas ubicadas en las *Export Processing Zones* (con funcionamiento similar a Zonas Francas) y empresas que fabrican o exportan los llamados *Export Promotion-Capital Goods*.

REGÍMENES ADUANEROS

Los siguientes regímenes muestran los distintos tratamientos de las importaciones desde India, en cuanto a requisitos de licencias y obligaciones aduaneras:

- **Importación de Muestras:** La normativa aduanera india permite la importación de muestras libre de impuestos hasta un valor máximo de 60.000 rupias¹, con la excepción de gemas y joyería, en cuyo caso el límite aumenta a 100.000 rupias. Cuando se trate de muestras de bienes clasificados como restringidos bajo el India *Harmonized System Code* o, ITC (HS), no es necesaria la expedición de licencia, certificado o permiso de importación, con excepción de las semillas, abejas y fármacos nuevos.
- **Importación de Bienes de Segunda Mano:** La importación de todos los bienes de segunda mano está restringida, a excepción de los bienes de

¹ Una rupia india, equivale a .02777 dólares.

capital. Para este caso, es necesario la licencia o permiso correspondiente, de acuerdo con las regulaciones del ITC (HS). La importación de bienes de capital de segunda mano está permitida libremente, sin restricciones de antigüedad, exceptuando los siguientes casos para los cuales existen restricciones:

- La importación de computadoras, portátiles y personales está restringida. Sólo es permitida la importación de estos productos y todos los accesorios periféricos, cuando se trate de donaciones, sin uso comercial, hechas a alguno de los siguientes receptores:
 - Escuelas y centros de educación para adultos del gobierno central o estatal
 - Instituciones educativas sin fines de lucro
 - Hospitales de beneficencia
 - Bibliotecas públicas
 - Establecimientos públicos de investigación y desarrollo
 - Centros de información a la comunidad del gobierno central o estatal
 - Organizaciones del gobierno central, estatal o de un Union Territory
- **Importación temporal (*Import on Export Basis*):** Los bienes de capital nuevos y de segunda mano, equipos, componentes, partes y accesorios, envases destinados a los bienes exportados, tintes y moldes, pueden importarse para la reexportación sin necesidad de licencia, certificado o permiso, de acuerdo con las regulaciones de las autoridades aduaneras, una vez probado que el bien en cuestión está clasificado como de libre exportación.
- **Reimportación de bienes reparados en el exterior:** Los bienes de capital, equipos, componentes, partes y accesorios, importados o de fabricación doméstica, no clasificados como restringidos según el ITC (HS), pueden enviarse al extranjero para ser reparados, probados, mejorados o actualizados, sin necesidad de una licencia, certificado o permiso.

- **Importación bajo contratos de arrendamiento:** La importación de bienes de capital sujetos a contratos de arrendamiento (*leasing*), no precisa del permiso de la autoridad otorgadora de licencias.
- **Importación de bienes restringidos para Investigación y Desarrollo**
La importación de todos los bienes clasificados como restringidos, a excepción de animales vivos, requeridos por motivos de investigación y desarrollo, una vez acreditados por las unidades oficiales de investigación y desarrollo del gobierno indio no precisan de licencia, certificado o permiso.
- **Importación mediante servicio postal:** A excepción de los enumerados a continuación, cualquier bien puede ser importado en India a través de los servicios postales, siempre que su valor no supere las 2.000 rupias:
 - Semillas vegetales con más de una libra de peso (0,45 kg)
 - Abejas
 - Té
 - Libros, revistas, periódicos y literatura no permitida por la política comercial en vigor
 - Bebidas alcohólicas
 - Armas de fuego y munición
 - Bienes cuya importación está regulada por la política comercial en vigor
 - Artículos electrónicos
- **Importación de Prototipos:** La importación de prototipos, tanto nuevos como de segunda mano, hasta un límite de diez por año, puede permitirse sin necesidad de licencia y previo pago de los derechos de aduana, el único requisito es probar ante la autoridad los fines de investigación y experimentación de dicha importación.

ARANCELES

Como ya se mencionó, en los últimos años, India ha liberalizado, en gran medida, su política arancelaria y de importaciones. En abril de 2001 eliminó las

restricciones cuantitativas que quedaban por motivos de la balanza de pagos, suprimiendo las licencias de importación especial (SIL), que fueron sustituidas por el RIL (*Restricted item licence*) para ciertos casos.

Sin embargo, los aranceles siguen siendo altos comparados con los estándares internacionales y existen todavía muchas restricciones cuantitativas a la importación. Las tarifas arancelarias fluctúan entre un 15% y un 35%, aunque algunos productos, en especial, las bebidas alcohólicas están grabados con impuestos del 185%.

Los aranceles varían dependiendo del producto y pueden sufrir variaciones durante el ejercicio fiscal. Por lo cual es aconsejable verificar los tipos arancelarios aplicables a los productos que se vayan a exportar en el momento de hacerlo. Estos se publican en el *Central Board of Customs and Excise*, oficina del Ministerio de Hacienda Indio.

- **Cálculo de los impuestos que gravan una importación:** Generalmente, las tarifas arancelarias se calculan sobre el valor CIF en la aduana de los productos importados. Las excepciones son derechos compuestos (*combinación de derechos específicos y ad valorem*) que se aplican a algunos productos agrícolas y a ciertos productos manufacturados. En India, los productos importados están sujetos a tres tipos de arancel prioritarios:
 - **Arancel Básico o *Basic Duty***
 - **Arancel adicional o *Additional Duty***, también llamado *Countervailing Duty* (CVD). Este impuesto es equivalente al impuesto interior que se aplica sobre artículos similares producidos en India.
 - **Tasa de Educación (*Educational Cess*):** Esta tasa está en vigor desde el 9 de julio de 2004, es siempre del 2% y se aplica dos veces

(como parte del arancel adicional y vuelve a aplicarse sobre el arancel total sin tasa de educación para obtener el arancel total).

BARRERAS NO ARANCELARIAS

El propio régimen de importación constituye un obstáculo importante por su manera de clasificar los productos cuya importación está liberada, prohibida, restringida o centralizada.

A pesar de la eliminación de barreras al comercio experimentada en los últimos años, India ha aumentado las barreras no arancelarias que afectan la importación de productos, en particular ha reforzado los requerimientos de utilización de etiquetaje y certificación.

- **Medidas anti-dumping:** India utiliza profusamente las investigaciones anti-dumping, la iniciación de estos procesos de investigación a petición de la industria local, dificulta las importaciones.
- **Impuestos al Valor Agregado:** El 1 de abril de 2005 entró en vigor el nuevo sistema VAT (*Value Added Tax*), cuyo objetivo es simplificar y unificar el mercado indio en términos impositivos. Aún no todos los estados Indios han aceptado este nuevo sistema y algunos siguen funcionando con sus propias regulaciones impositivas autónomas.
- **Principales barreras por sectores:** Madera, papel y pasta: La industria se queja de la definición india de “*newsprint*” (HS 4801) en los aranceles aduaneros, considerándolo obsoleto. Según la definición de “*newsprint*” se refiere a un tipo de papel utilizado para la impresión de periódicos, con un contenido igual o superior al 65% del peso en fibras de madera, obtenidas mediante un proceso mecánico o químico- mecánico. En la práctica es difícil garantizar este contenido, por lo que limita la importación de este papel.
- **Textiles y piel:** Los textiles son permitidos previa obtención de un certificado que acredite el no contenido de aquellos tintes considerados

nocivos y prohibidos según el Environment (*Protection*) Act, 1986. Dicho certificado ha de ser facilitado por un laboratorio acreditado en la *National Accreditation Agency* del país de origen, previo envío de las mercancías. En aquellos países en que no pueda emitirse tal certificado, el envío será liberado luego que la agencia india emita el certificado sobre una muestra obtenida del envío importado.

- **Agricultura y Pesca:** Al momento de ser importados, los productos agroalimentarios deben tener una “*shelf life*” (tiempo en que siguen óptimos para venta al público), no inferior al 60% del producto original. La vida del producto en establecimiento se calcula a partir de la fecha de fabricación y la fecha de caducidad.
- En cuanto al **Agua Mineral**, la normativa que entró en vigor en marzo de 2001, es más estricta que la del *Codex Alimentarius*, especialmente en cuanto al Ph (en India 6.5 – 8.5) y está prohibida la importación de agua carbonatada mineral. El agua mineral es uno de los productos que requieren certificado obligatorio del BIS (*Bureau of Indian Standards*).
- Los **productos agroalimentarios** están sujetos a inspecciones más exhaustivas. No sólo la composición del producto, su estado, el estado del transporte, etc; sino también el tamaño del empaquetado y el etiquetado serán controlados. Las normas PFA son muy complejas y específicas y suelen ser utilizadas por los inspectores para dificultar las importaciones.
- **Está prohibida la importación de bovino vivo, búfalo, pequeños rumiantes, ternera y productos con ternera, carne y derivados.** Esta prohibición se basa en BSE (*Bovine Spongiform Encephalopathy*)
- **Automóviles:** La regulación en cuanto a importación de vehículos distingue entre nuevos (sólo pueden ser importados a través de los puertos aduaneros de Nhava Sheva, Calcuta y Dhennai), en este caso es necesaria la presentación de un certificado de conformidad, de acuerdo con el reglamento 126 del “*Central Motor Vehicle Rules (CMVR 1989)*” y vehículos de segunda mano (a través del puerto de Mumbai) y el requisito exigido es que no podrán haber transcurrido más de tres años desde la fecha de

fabricación. En el momento de la importación, el importador debe disponer de un certificado emitido por una agencia autorizada que acredite que el vehículo ha sido probado inmediatamente antes del embarque hacia India y que cumple con todos los requisitos y especificaciones del reglamento “*Motor Vehicles Act, 1988*”. Una vez que el vehículo llega a India y antes del despacho en aduanas, debe ser probado por uno de los siguientes organismos: “*Vehicle Research and Development Stablishment*”, “*Atomotive Research Association of India*” o “*Central Farm Machinery Training and Testint Institute*”

OTRAS BARRERAS

- **Etiquetado:** Bajo la presión de la industria doméstica, India ha extendido la aplicación de las reglamentaciones de etiquetados del “*Standard of Weights and Measures Rules of 1977*” a todos los productos importados, según notificación N° 44 (RE-2000)/1997-2002 del 24 de Noviembre 2000. Todos los productos empaquetados para el comercio tendrán que cumplir la anterior normativa y los bienes importados serán controlados, en este sentido, en aduana. Es obligatorio el cumplimiento de las siguientes especificaciones:
 - Nombre y dirección del importador
 - Nombre genérico o común del producto empaquetado
 - Cantidad neta en los términos estándares de las unidades de peso y medida.
 - Fecha (mes y año) del empaquetado en que el producto es fabricado, empaquetado o importado.
 - Máximo precio de venta al público (MRP). Este precio debe incluir todos los impuestos locales, cargos de transporte, comisiones de los agentes, y todos los gastos de publicidad, envío, empaquetado y demás gastos según el caso.

Los productos importados para ser ensamblados o procesados antes de su venta al consumidor final, no tendrán que cumplir esta normativa.

El declarar el MPR en las etiquetas antes del despacho de aduanas, provoca restricciones adicionales por los siguientes motivos:

- La dificultad de calcular el MPR antes del despacho de aduanas debido al hecho de que el destino final de los bienes no se conoce en el momento de la importación y existe heterogeneidad en los impuestos según estado. La necesidad de definir un precio máximo exacto, ya que este será usado como base para los impuestos. Los comerciales consideran, el MPR como el precio real del producto, con lo que evitarán venderlo por un valor significativamente inferior.

En la práctica, las autoridades aduaneras en determinados puertos indios aceptan que los paquetes sean etiquetados durante el traslado del almacén a las aduanas. No existe, ninguna base legislativa para la práctica flexible.

- **Estándares:** El *Bureau of Indian Standards (BIS) Certification* (2004-02-27) es un certificado obligatorio de calidad que cubre una amplia variedad de productos: varios productos agroalimentarios, colorantes para la comida, cementos, válvulas y cilindros para gas, dispositivos y accesorios eléctricos, baterías secas multiusos, equipamiento de rayos x biberones, zapatos de seguridad para minas, baterías para lámparas de minería, agua mineral, termómetros clínicos, etc. Las importaciones de estos productos son permitidas solo tras la certificación del BIS, este requisito fue eliminado para la mayoría de los productos de acero. La legislación india dice que aquellos que soliciten las licencias BIS deberán pagar tasas de solicitud, de proceso, los gastos de las visitas para la inspección desde India hacia el país de origen, los costos de las pruebas, las tasas anuales y las tasas de licencia. La licencia es válida para un año y puede renovarse, previo envío de

nuevas muestras para inspección y prueba. Todos los costos, incluidos los de renovación deben pagarse nuevamente por el solicitante de la licencia.

- **Organizaciones Estandarizadoras:** La Oficina de Normalización de India, es la única institución encargada del desarrollo de normas en India. Es responsable de formular las políticas y lineamientos en materia de normalización. Asimismo reúne a representantes de la industria, organizaciones de consumidores, organizaciones de investigación, organizaciones de profesionales, instituciones técnicas, ministerios del gobierno indio y miembros del parlamento. También esta institución está encargada de la certificación de producto, certificaciones de sistemas de calidad y testeo; así como intereses del consumidor.

***Para mayor información ingresar a <http://www.bis.org.in>*

V. Fuentes electrónicas recomendadas

Banco Mundial en India: <http://www.worldbank.org.in>

Indicadores sobre ambiente de negocios; indicadores de desarrollo (educación, género, salud, tecnologías de información, objetivos del milenio, etc.) Estadísticas de comercio.

Centro de Inversión de India: <http://iic.nic.in>

Inversiones extranjeras, política para las inversiones extranjeras, estadísticas, legislación.

Departamento de Comercio de India: <http://www.commerce.nic.in>

Sitio oficial, dependiente del Ministerio de Comercio e Industria. Informa sobre los programas de promoción de las exportaciones, políticas de exportación e importación, política comercial del país, relaciones multilaterales (OMC), acuerdos y TLC firmados o en negociación, publicaciones en línea.

Departamento de Agricultura y Cooperación: <http://agricoop.nic.in/>

Sitio oficial. Contiene información en línea sobre importaciones de productos agrícolas (normativa), información estadística de producción (desde el año 1950 a la fecha), política nacional de semillas, costos de producción interna.

Dirección de Comercio Exterior: <http://dqft.delhi.nic.in/>

Información referente a la Política Comercial vigente de India

Directorio de importadores: <http://www.tradeindia.com/dyn/gdh/iid/>

Sistema de búsqueda por temas y palabras claves.

Embajada de la India en México <http://www.indembassy.org/esp/index.htm>

Listado de sitios que proporcionan información general y detallada para todo aquél

que esté interesado en los temas de este país: Política y gobierno, Economía y Comercio, Cultura y Turismo y Educación.

Estadísticas de Comercio Exterior: http://commerce.nic.in/india_trade.htm

Sitio oficial que presenta los montos totales de las importaciones y exportaciones del país, a la fecha.

Federación de Exportadores de India: <http://fieo.org/>

Exportadores, principales productos exportados. Información sobre asociados, ferias comerciales, servicios y otros.

Goldman Sachs, Global economics paper: India's rising growth potential.

www.usindiafriendship.net/viewpoints1/Indias_Rising_Growth_Potential.pdf

Informe que presenta la perspectiva histórica del crecimiento económico de India.

India strengthening Institutions for Sustainable Growth. Country Environmental Analysis <http://www.worldbank.org.in>

Publicación del Banco Mundial que ofrece información detallada sobre la visión estratégica del Gobierno de India.

Junta Central de Impuestos y Aduanas: <http://www.cbec.gov.in/customs/cst-0607/cst-main.htm>

Arancel de aduanas. Contiene archivos descargables.

Ministerio de Finanzas: <http://www.finmin.nic.in>

Análisis de la situación económica de país; indicadores económicos, mercado de capitales, impuestos, presupuesto nacional, tributación.

Ministerio de Justicia: <http://lawmin.nic.in/>

Sitio oficial. Recopilación de texto legales en inglés a través de la base de datos.

Normas sanitarias: <http://fssai.gov.in/>

Información sobre requisitos de importación para los alimentos y bebidas importados.

Portal de información del sector agrícola: <http://agmarknet.nic.in/>

Links de interés, precios, mercados, normas internacionales.

Portal de negocios B2B: <http://www.indiamarkets.com/imo/>

Enlaza compradores/vendedores, previo registro.

Promoción del Comercio en India: <http://www.indiatradefair.com/>

Agencia gubernamental de promoción de ferias comerciales en el país y en el extranjero. Proporciona calendario de ferias y eventos.

ProMéxico. Inversión y Comercio: Cómo hacer negocios con India

<http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/india>

Sitio con recursos electrónicos recientes (2006, 2007 y en algunos casos hasta 2008) sobre el panorama político de India, Estructura económica, Normatividad y Legislación, Guías de negocios, Consejos para exportar a la India, Calendario de fechas y eventos de 2009, entre otros.

Puertos: <http://ipa.nic.in/>

Información sobre facilidades portuarias en India, almacenamiento, tráfico marítimo, carga y otros datos de interés.