

El jaguar y el elefante: perspectivas del acuerdo de alcance parcial Chile-India

Jorge Heine

El recientemente firmado Acuerdo de Alcance Parcial entre Chile e India constituye el primero suscrito por este con un país latinoamericano, y el primero entre Chile y un país de Asia meridional. A partir de un examen del surgimiento de una «nueva India» en el escenario internacional, este artículo analiza las implicaciones de este acuerdo desde el punto de vista de lo que han sido los flujos comerciales bilaterales en la última década y los obstáculos con que ellos han tropezado. Concluye señalando que aunque el potencial de crecimiento del comercio Chile-India es considerable, para que materialice se requerirá una actitud mucho más proactiva de los actores involucrados, especialmente del empresariado nacional.

El AAP entre Chile e India, firmado en Nueva Delhi el 8 de marzo de 2006, puede parecer modesto¹. Comparado con los TLC firmados por Chile con algunas de las principales economías del mundo desde el año 1996, que incluyen hasta 8000 productos, este solo comprende 296 productos indios y 266 chilenos. La desgravación arancelaria tampoco es demasiado ambiciosa: va de un 10 a un 50% (el promedio es de 20%) por una sola vez. Si bien un 98% de las exportaciones actuales de Chile a India y un 91% de las indias a Chile se beneficiarán del Acuerdo, que constituye solo un primer paso para un acuerdo más amplio, que puede o no adoptar la forma de un TLC, pero que incluya una lista mucho mayor de productos, así como distintos aspectos de cooperación².

¹ Sobre el AAP, ver «Chile e India firmaron el último acuerdo de la administración Lagos», *El Mercurio*, 9 de marzo de 2006.

² Los pasos siguientes a la firma del AAP fueron tratados en reuniones sostenidas por el Ministro de Estado de Asuntos Exteriores de India, Anand Sharma, con la Presidenta Michelle Bachelet y el Canciller Alejandro Foxley, en su visita a Chile el 27 y 28 de marzo de 2006. En esos días tuvo también lugar en Santiago una reunión de todos los embajadores de India en América Latina. Ver «Ministro indio en La Moneda», *El Mercurio*, 29 de marzo de 2006.

En definitiva, sin embargo, este AAP, el último de los acuerdos comerciales firmados en el Gobierno del Presidente Ricardo Lagos (y con el cual se «abrochó» el Plan Asia del sexenio) y, con toda probabilidad el primero en entrar en vigencia del Gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet, debe ser visto, por una parte, como la culminación de una etapa de recambio en las relaciones entre India y Chile, y por la otra, como el inicio de una nueva fase, asentada sobre bases cualitativamente distintas. Un dato clave para entender este cambio es el surgimiento de una nueva India, que irrumpe con inusitado vigor en el escenario internacional, dejando atrás los antiguos estereotipos asociados con este gigante del Asia³.

LA NUEVA INDIA

En marzo de 2006, la revista *Forbes* publicó su ya tradicional lista de los hombres y mujeres más ricos del mundo, encabezada, como desde hace muchos años, por Bill Gates y Warren Buffet. En América Latina, lo que más llamó la atención fue la irrupción de Carlos Slim, el magnate mexicano de las telecomunicaciones, en el tercer lugar de la lista, con una fortuna estimada en 30 mil millones de dólares. Casi inadvertido pasó el hecho de que el quinto hombre de la lista (y hasta hace algunos meses el tercero, tales son los avatares de los valores de las bolsas de

comercio), con una fortuna estimada en 23.5 mil millones, es un ciudadano indio establecido en Londres, Lakshmi Mittal, dueño de la empresa siderúrgica más grande del mundo, Mittal Steel. Tal vez sea aun más significativo que después de los Estados Unidos, que es el país que figura en la lista con el mayor número de bilionarios en dólares, no es Japón, ni China, ni Alemania, ni Francia, sino nada menos que India, con un total de 27⁴.

El tamaño de algunas de las grandes empresas indias puede colegirse de la Tabla 1. Como esta indica, el valor de bolsa del conjunto de empresas que integran el Grupo Tata, el mayor y más antiguo de India, se aproxima a los 50 mil millones de dólares, casi la mitad del PIB de Chile.

Tabla 1. Empresas del Grupo Tata

NOMBRE	VALOR DE BOLSA (EN MILLONES DE DÓLARES)
TCS	20889
Tata Motors	7987
Tata Steel	6753
VSNL	3057
Tata Power	2606
Indian Hotel	1746
Tata Chem	1291
Tata Tea	109
Tata Tele	821
Titan Ind	842
Total	47101

Fuente: *Hindustan Times*, 1 de abril de 2006, p.15

Esto, desde luego, rompe con el mito asociado a la «vieja India», de un país his-

³ Para dos excelentes ensayos sobre el significado de India en el mundo de hoy, ver Sunil Khilnani, *The Idea of India*, Nueva Delhi, Penguin, Books, 1997 y Sashi Tharoor, *India: From Midnight to the Millennium*, Nueva Delhi, Penguin, Books, 1997.

⁴ Ver «The World's Billionaires», *Forbes*, marzo de 2006.

tóricamente pobre y subdesarrollado. Este mito es falso por partida doble. Lo es en términos históricos: a fines del siglo XVIII India era una de las grandes potencias industriales (algo que, como resultado del colonialismo británico, cayó drásticamente en el curso del siguiente siglo y medio)⁵. Y también lo es en términos contemporáneos. Es cierto que el ingreso per cápita de India fluctúa en torno a los 670 dólares en valores nominales. Sin embargo, ajustados por su poder adquisitivo, este ingreso llega a los 3400 dólares, lo que es bastante distinto. Por otra parte, la pobreza, aunque aún bastante extendida, ha disminuido apreciablemente en los últimos años, de un 50% de la población en 1980 a un 25% en la actualidad.

Un segundo mito sobre India es que las altas tasas de crecimiento de su economía (alrededor de un 8% anual en los últimos años) son un fenómeno reciente, producto de la actual bonanza de la economía mundial, y por ende difíciles de sostener en el tiempo. La verdad es que desde 1980 India dejó atrás lo que entre los economistas se conocía como la «tasa india de crecimiento» (que no pasaba del 3% anual), para casi doblarla⁶. Tanto durante los años ochenta como en los noventa, la India creció a una tasa levemente inferior al 6% anual, cifra que a su vez ha sido superada en la década actual. *Esta tasa es superior a la de Chile en este*

mismo período, algo que en un país con una población de 1100 millones de habitantes tiene un efecto acumulativo considerable. Después de crecer a estas tasas durante más de un cuarto siglo (y no ser afectada por recesiones como la provocada por la llamada «crisis asiática» de 1997 que, paradójicamente, repercutió con tanta fuerza en Chile), no hay razón para que ellas no puedan continuar o incluso acelerarse por un buen tiempo. De hecho, algunos estudios han proyectado que para 2050 India será la tercera mayor economía del mundo, después de los Estados Unidos y China⁷.

La elevada tasa de crecimiento registrada en los últimos decenios tiene apreciable efecto acumulativo.

Otro mito es que este crecimiento se asienta únicamente en el sector de tecnologías de la información y de las telecomunicaciones (TIC). Es cierto que este sector, cuya sede emblemática ha sido la ciudad de Bangalore (conocida como el «nuevo Silicon Valley») en el sureño estado de Karnataka, ha sido en buena medida «la estrella» de la economía india en las últimas décadas. Poca duda cabe que la ha catapultado a un lugar de privilegio en materia de «Business Process Outsourcing» (BPO) y «Knowledge Process Outsourcing» (KPO), motores

⁵ Para algunas reflexiones interesantes sobre la industrialización y desindustrialización de la India, ver Amartya Sen, *The Argumentative Indian*, Nueva Delhi, Penguin, Books, 2005, pp. 334-356.

⁶ Sobre la evolución de la economía india, ver Francine R. Frankel, *India's Political Economy 1947-2004*, Nueva Delhi, Oxford University Press, 2005.

⁷ Ver Goldman, Sachs, «Dreaming with BRICS: The Path to 2050», *Global Economics Paper # 99*, Octubre 2003.

de la Tercera Revolución Industrial, que están modificando drásticamente la división del trabajo, y que han transformado a India en el centro de servicios del mundo⁸. Así como China provee parte importante del *hardware* computacional, India lo hace con el *software*⁹.

Sin embargo, sería un error limitar a estos sectores el enorme vigor de la economía india. Sectores tan tradicionales como el manufacturero, la agricultura, otros servicios y la propia minería han cobrado extraordinario impulso. Actualmente, India produce un millón de automóviles al año y con la compra de la división de camiones de Daewoo, Tata Motors pasó a ser el sexto mayor productor de camiones del mundo. Algo similar puede decirse de los repuestos, en los que India ha pasado a ocupar un papel decisivo en la cadena de producción a nivel mundial. En 2007, se proyecta exportar mil millones de dólares de partes solo a los Estados Unidos.

Por otra parte, con la Revolución Verde de fines de los años sesenta y comienzos de los setenta, India, que tiene la mayor superficie agrícola de país alguno, puso fin a las hambrunas que solían aquejarla y ha pasado a ser un país autosuficiente en cereales, mientras que nuevas disposiciones legales y una actitud más favorable tanto del gobierno central como de los

gobiernos estatales ha contribuido a un gran *boom* de la actividad minera a lo largo y lo ancho del país.

Este gran crecimiento económico, impulsado por la apertura de la economía que se inicia con timidez en los años ochenta, y ya con vigor a partir de 1991 bajo la conducción del entonces Ministro de Finanzas y hoy Primer Ministro Manmohan Singh, y los avances científicos y tecnológicos indios (que están cambiando la forma en que se trabaja en el mundo) han catapultado a India a la primera línea de las potencias mundiales¹⁰.

India ha pasado a ser autosuficiente en materia de cereales.

En 2005, y como miembro del G-4, India desarrolló toda una ofensiva para reformar el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y ser aceptada como miembro permanente de este último. En julio del mismo año, una visita a Washington del Primer Ministro Manmohan Singh marcó el inicio de un drástico replanteamiento de la relación entre India y Estados Unidos, tradicionalmente marcada por cierta distancia, no del todo ajena a la «relación especial» que Estados Unidos ha desarrollado con Pakistán¹¹. Este proce-

⁸ El *best-seller* mundial de Thomas Friedman, *The World is Flat: A Brief History of the Globalized World in the Twentieth Century*, Londres, Allen Lane, 2005, y su provocativa tesis sobre el «aplanaamiento» del mundo como consecuencia de los revolucionarios cambios en TI y telemática, se inspira en gran parte en la experiencia india.

⁹ Para un análisis de la compleja relación entre India y China, ver Francine R. Frankel y Harry Harding (comps.), *The India-China Relationship: Rivalry and Engagement*, Nueva Delhi, Oxford University Press, 2004.

¹⁰ Stephen Cohen, *India: Emerging Power*, Washington, The Brookings Institution, 2001.

¹¹ C. Raja Mohan, *Crossing the Rubicon: The Shaping of India's New Foreign Policy*, Nueva Delhi, Penguin-Viking, 2003.

so culminaría en la firma de un acuerdo de cooperación nuclear entre India y Estados Unidos con ocasión de la visita del Presidente George W. Bush a India en marzo de 2006¹². Este acuerdo puso fin a la política seguida por muchos años por Washington, de tratar a India como un «paria» en materia nuclear, constituyéndose en una significativa excepción a la política de no-proliferación de armas atómicas seguida hasta ahora por los Estados Unidos. La imagen del Presidente George W. Bush abrazando al Primer Ministro Singh en Nueva Delhi en 2006 se unió a la del Presidente Richard M. Nixon saludando a Mao Tse Tung en Beijing en 1972, constituyéndose en los respectivos grandes puntos de inflexión en las relaciones de la superpotencia con cada uno de los gigantes de Asia. Cinco días después se firmaría en Nueva Delhi el AAP Chile-India.

LA RELACIÓN CHILE-INDIA

Chile e India establecieron relaciones diplomáticas en 1957. En abril del mismo año, el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, Osvaldo Sainte-Marie, realizó una visita oficial a India. En 1968 la Primera Ministra Indira Gandhi visitó Chile respondiendo a una invitación del Presidente Eduardo Frei Montalva. Entre 1973 y 1990 las relaciones se mantuvieron en

un plano estrictamente protocolar, para retomar un mayor ritmo en la década de los años noventa, en que el Canciller Enrique Silva Cimma asistió a una Cumbre del Grupo de los Quince en Nueva Delhi en 1993, y el Presidente indio Shanker Dayal Sharma realiza una visita oficial a Chile en 1995¹³.

Las relaciones bilaterales cobraron nuevo impulso en los años noventa.

Con todo, pese a estas manifestaciones esporádicas de buena voluntad, llama la atención la relativa escasez de interacciones entre las autoridades de ambos países, lo que puede deducirse del hecho que la primera visita presidencial de Chile a India solo tuvo lugar en enero del 2005, transcurridos casi 50 años de relaciones diplomáticas, y que tuvieran que pasar casi otros tantos entre la primera visita oficial de un Canciller chileno (en 1957) y la segunda (de Soledad Alvear, en abril de 2003).

Dado lo anterior, así como la considerable distancia entre ambos países (en alguna medida en las Antípodas el uno del otro) y la inexistencia de transporte marítimo y aéreo directo, la relación Chile-India es un caso interesante para examinar en qué medida las fuerzas del mercado dejadas a sí mismas, esto es, sin responder a mayores «señales» gubernamenta-

¹² C. Raja Mohan, *Impossible Allies: Nuclear India, United States and the Global Order*, Nueva Delhi, Indian Research Press, 2006.

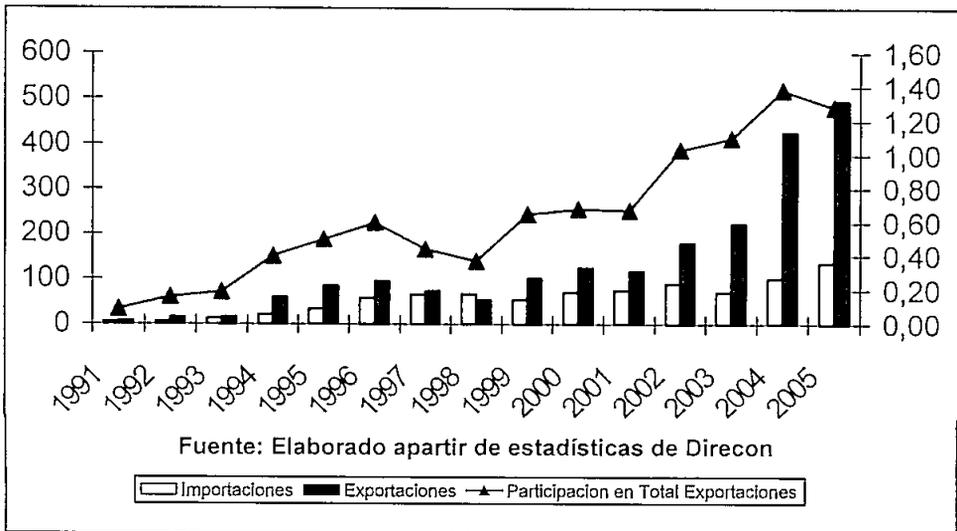
¹³ Para unas reflexiones anteriores sobre las relaciones Chile-India en esos años, ver Jorge Heine «El Nuevo Sur: América Latina e India», *Revista Universitaria* # 87 (julio de 2005), pp. 48-50.

les, generan flujos comerciales entre determinados países¹⁴. Y como puede verse en el Cuadro 1, el intercambio comercial entre ambos países se multiplicó por veinte entre 1993 y 2005, esto es, de 30 millones a 630 millones de dólares en el lapso de 12 años. Entre 1995 y 2004, el comercio entre Chile e India aumentó seis veces, tres veces la tasa de crecimiento del comercio exterior de Chile en esos años. Por su parte, las exportaciones de Chile a India, aumentaron un 581% en el mismo período, a un promedio de 21% al año. A su vez, las exportaciones de India a Chile crecieron 376% en ese período, desde 21 millones de dólares en 1994 a 100 millones de dólares. Y el ritmo de crecimiento

se ha acelerado. En 2004, las exportaciones de Chile a India crecieron un 83% (contra un incremento de 53% de las exportaciones en general), y en 2005 volvieron a aumentar un 15%, aproximándose ya a los 500 millones de dólares, con lo que India pasó de ser el 20º mercado de las exportaciones chilenas en 2003 al mercado número 17 en 2005.

En este orden de magnitud, para Chile el mercado indio comienza a aproximarse al de mercados tradicionales, incluso de países vecinos como Argentina (626 millones de dólares) y Perú (728 millones de dólares) y al de algunas de las grandes economías europeas como la del Reino Unido (658 millones de dólares).

Cuadro 1.
Importaciones y exportaciones a India, 1991-2005
(millones de dólares FOB)



¹⁴ Este y algunos de los siguientes párrafos, recogen mis planteamientos en el artículo «Beyond Neruda and Tagore: The Challenge of Indo-Latin American Relations», *World Affairs: The Journal of International Issues* 9:2 (verano de 2005), pp. 72-89.

La demanda de cobre de China e India es una de las razones de sus elevados niveles de precio.

La balanza comercial ha sido favorable a Chile (en una cifra de 358 millones de dólares en 2005), conforme al patrón establecido con otras economías asiáticas como China, Japón, Corea del Sur y Taiwán, todas ellas grandes consumidoras de exportaciones chilenas, sobre todo de materias primas. Lo que es notable en el caso indio, sin embargo, es la extraordinaria concentración en productos mineros y sobre todo en cobre, tendencia que incluso se ha incrementado con el tiempo: el cobre representaba 84.4% de las exportaciones a India en 1994 y 92.8% en 2004. Aunque en alguna medida esto responde a las fluctuaciones del precio de este metal, la demanda india de cobre no es una variable independiente: una de las razones por las cuales en 2005 y 2006 el precio del cobre ha llegado a niveles record (2.5 dólares la libra en abril de 2006) es la demanda de China, pero también la de India.

Un ejemplo de ello es el contrato por cinco años firmado en febrero de 2005 entre la empresa india Sterlite y Minera Escondida de Chile para la entrega de 200,000 toneladas de concentrado de cobre al año, a partir de 2006. A precios de febrero de 2005, ello significaba 260 millones de dólares al año en un solo contrato, cifra superior a todas las exportaciones de Chile a India en 2003. Con todo, el valor de las exportaciones distintas del cobre también está aumentando: de 30

millones de dólares en 2003, a 45 millones de dólares en 2005, y de 70 a 93 productos, un rango aún limitado (apenas 1.7% de todos los productos exportados por Chile).

Lo que es fascinante, sin embargo, es que el patrón de las exportaciones de India a Chile es exactamente inverso. Aunque entre 2003 y 2005 las exportaciones indias casi se duplicaron, pasando de 70 millones de dólares a 134 millones de dólares, el 99% de estos son productos manufacturados, e incluyen textiles y vestuario, productos químicos y metalmecánicos, así como maquinaria y equipos. También reflejan un número mucho mayor de productos: más de 1200, esto es, 19% de la canasta de productos importados de Chile. Se dividen casi en iguales partes entre productos intermedios (45%) y bienes de consumo final (48%).

Lo anterior refleja en alguna medida un patrón de intercambio comercial propio de las relaciones entre un país desarrollado y otro en vías de desarrollo, en que India le vende automóviles y maquinaria a Chile y le compra concentrado de cobre, harina de pescado y yodo, si bien incurriendo en un fuerte déficit comercial al hacerlo.

Tras la firma del AAP Chile-India el 8 de marzo de 2006, el gran desafío para Chile es diversificar su oferta exportadora a India más allá del número limitado de productos que hasta ahora se venden, mientras que para India lo es incrementar el volumen de sus exportaciones y así reducir en alguna medida su déficit comercial con Chile. En todo caso, el tipo de comercio que se está dando entre ambos

países es un buen ejemplo de las sinergias y complementariedades entre la economía india y algunas de las economías latinoamericanas más dinámicas. Estas últimas están en condiciones de proveer a India los grandes volúmenes de materias primas que necesita para satisfacer sus necesidades de infraestructura así como de las de su industria. A su vez, la región constituye un interesante mercado para los bienes y servicios indios, cuya calidad y competitividad está recién descubriéndose en muchos países latinoamericanos.

CONCLUSIÓN

El reciente AAP entre Chile e India, el primero entre India y un país latinoamericano, constituye un importante hito en las relaciones entre la emergente potencia del sur del Asia y nuestra región. Para Chile, representa un paso natural después del gran esfuerzo realizado en Asia oriental desde comienzos de los años noventa, que ha culminado en TLC con Corea del Sur y China, y con estos dos países y Japón constituidos en tres de nuestros principales mercados de exportación. Con un modelo de desarrollo basado en las exportaciones y una meta de crecimiento del 6 a 7%, ello significa que las exportacio-

nes deben crecer un 10 u 11% al año. Esto implica la búsqueda permanente de nuevos mercados. A diferencia de los mercados de América del Norte y Europa occidental, los mercados de Asia meridional en general y de India en particular son mercados en plena expansión, que en muchos sentidos recién se están abriendo a los bienes de consumo propios de Occidente. Ello implicaría, sin embargo, una acción mucho más intensa que la llevada a cabo hasta ahora por el empresariado nacional para colocar sus productos en India

El aumento de los flujos comerciales entre ambos países en la última década, pese a la distancia, la falta de transporte marítimo y aéreo directo y la relativa falta de interacciones gubernamentales parecería indicar un considerable potencial para relaciones económicas mucho más significativas. Dada la forma en que ha crecido el comercio bilateral pese a los enormes obstáculos que enfrenta, cabe preguntarse qué pasaría cuando comiencen a eliminarse esas barreras. Con todo, estas cosas no ocurren por sí solas. La enorme distancia entre Chile e India y las diferencias culturales entre ambos países hacen que uno de los mayores obstáculos que hay que eliminar es la falta de conocimiento mutuo. Es difícil hacer negocios con gente que no se conoce.