

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



**“INDIA: MEDICIÓN DE INDICADORES DE COMERCIO
INTERNACIONAL PARA EL PERÍODO 2001 AL 2013 Y ANÁLISIS
DEL CRECIMIENTO DEL OFFSHORING Y OUTSOURCING”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa la obtención del Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Presentado por:

XAVIER EMILIO SANTANA NEIRA

JONATHAN EDUARDO SARMIENTO SILVA

Guayaquil – Ecuador

2015

A Dios por haberme permitido culminar esta meta y guiarme siempre en cada paso que he dado en mi vida, a mis padres, familiares y amigos que me han apoyado en cada momento; pero en especial a mi madre Leonor Neira Jimenez a la cual le debo todo en mi vida y la que siempre ha sido mi pilar fundamental por su apoyo y amor incondicional.

Xavier

El esfuerzo realizado en la presente investigación se lo dedico, principalmente, a mi familia que me ha brindado su apoyo incondicional para culminar mis estudios universitarios, en especial a mis padres, cuyo sacrificio y motivación fueron la fuente de mi inspiración.

Jonathan

TRIBUNAL DE TITULACIÓN

Econ. Iván Dávila
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Econ. Cristina Yoong
DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Ing. Víctor González
VOCAL PRINCIPAL

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente a los autores, y al patrimonio intelectual de la misma ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Xavier Emilio Santana Neira

Jonathan Eduardo Sarmiento Silva

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	II
TRIBUNAL DE TITULACIÓN	III
DECLARACIÓN EXPRESA	IV
ÍNDICE GENERAL	V
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VII
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ÍNDICE DE CUADROS	X
RESUMEN	XI
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1. OBJETIVOS GENERALES.....	1
1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	1
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	2
1.4. PANORAMA SOCIOECONÓMICO DE INDIA.....	3
1.4.1 POBLACIÓN.....	3
1.4.2 EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA.....	5
1.4.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	8
1.4.4 INFLACIÓN.....	10
1.4.5 DEUDA EXTERNA.....	11
1.4.6 CUENTA CORRIENTE.....	12
1.4.7 BALANZA COMERCIAL.....	13
1.4.8 EXPORTACIONES.....	16
1.4.9 IMPORTACIONES.....	20
1.4.10 TRATADOS COMERCIALES.....	24
CAPÍTULO II: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	27
2.1 <i>OFFSHORING Y OUTSOURCING</i>	31
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	35
3.1 ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS.....	35
3.2 ÍNDICE DE BALASSA.....	36
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	37
4.1 COMERCIO DE BIENES.....	37
4.1.1 INDICADOR DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA.....	37
4.1.1.1 Análisis De Subpartidas Y Política Comercial.....	45
4.1.2 ÍNDICE DE BALASSA.....	50

4.2 COMERCIO DE SERVICIOS	53
4.2.1 EXPORTACIONES DE SERVICIOS TIC	54
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES	59
REFERENCIAS.....	62
ANEXOS.....	66

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución de la población y su tasa de crecimiento en India, en millones de habitantes y porcentaje, 1980-2013	4
Gráfico 2: Ranking de países más poblados, millones de habitantes y participación en población mundial, 2013.....	5
Gráfico 3: Evolución del PIB per cápita de India, en miles de rupias y tasa de crecimiento, 1980-2013	6
Gráfico 4: Evolución de la esperanza de vida (por género) y PIB real per cápita, en años y dólares constantes, 1980, 2000, 2013	7
Gráfico 5: Inversión Extranjera Directa, como porcentaje del PIB, 1980-2013.....	9
Gráfico 6: Evolución de la Inflación, en porcentaje, 1980-2013.....	10
Gráfico 7: Evolución de la deuda externa, como porcentaje del PIB, 1980-2012.....	11
Gráfico 8: Evolución de la cuenta corriente, millones de dólares, 2005-2013.....	13
Gráfico 9: Evolución de la balanza comercial, miles de millones de dólares en términos nominales, 1980-2013.....	14
Gráfico 10: Evolución del comercio de bienes y servicios, porcentaje del PIB, 1980-2013	15
Gráfico 11: Exportaciones por grupos de productos, en porcentaje, 2001 y 2013	16
Gráfico 12: Exportaciones de Combustibles Minerales, Aceites Minerales y Productos de su destilación, en porcentaje, 2001 y 2013	17
Gráfico 13: Exportaciones por grupos de productos, en porcentaje, 2001	18
Gráfico 14: Principales socios comerciales: destinos de exportaciones de mercaderías, en porcentaje, 2013	18
Gráfico 15: Composición de los servicios prestados, en porcentaje, 2001 y 2013.....	19
Gráfico 16: Composición de los servicios prestados, en porcentaje, 2001.....	20
Gráfico 17: Importaciones por grupos de productos, en porcentaje, 2001 y 2013	21
Gráfico 18: Principales socios comerciales: orígenes de importaciones de mercaderías, en porcentaje, 2013	22
Gráfico 19: Composición de los servicios recibidos, en porcentaje, 2001 y 2013	23
Gráfico 20: Composición de los servicios recibidos, en porcentaje, 2001	23
Gráfico 21: Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), 2001	38
Gráfico 22: Exportaciones de los productos del grupo 16 a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001.....	39
Gráfico 23: Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), 2013	40
Gráfico 24: Exportaciones de los productos con código 13 a Estados Unidos, en miles de dólares, 2013.....	41
Gráfico 25: Evolución de exportaciones de los productos de Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales (código 13) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.	42
Gráfico 26: Evolución de exportaciones de “Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos/surtidos” (código 63) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.	43

Gráfico 27: Evolución de exportaciones de Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materiales textiles (código 57) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.	44
Gráfico 28: Evolución de exportaciones de Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos y de moluscos (código 16) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.	45
Gráfico 29: Índice de Balassa, en porcentaje, 2001.....	51
Gráfico 30: Índice de Balassa, en porcentaje, 2013.....	53
Gráfico 31: Exportaciones de Servicios TIC como porcentaje de la Balanza de Pagos, en porcentaje, 2005 - 2012	55
Gráfico 32: Gasto Público en Educación (% PIB), en porcentaje, 1997 - 2012.....	57
Gráfico 33: Gasto Público en Educación (% Gasto Público), en porcentaje, 1997-2012	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ranking de principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, millones de dólares y porcentajes, 2013	67
Tabla 2. Ranking de principales exportadores e importadores mundiales de servicios, 2013	68

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Matriz estándar de Offshoing y Outsourcing para la deslocalización de la producción	66
Cuadro 2 Codificación de dos dígitos del Sistema Armonizado de las Naciones Unidas 2011	69

RESUMEN

La presente investigación constituye un análisis sobre la evolución comercial de India. Con base en la teoría clásica de comercio y utilizando indicadores de ventaja comparativa, se obtuvieron como resultado los productos que mayor incidencia comercial tiene el país asiático con su principal socio comercial, Estados Unidos. Asimismo, se analizó la evolución de cada uno de estos productos detalladamente. Por otro lado, India se ha convertido en uno de los ejemplos más representativos de las nuevas teorías del comercio, entre las cuales se destaca el surgimiento del *outsourcing* y *offshoring*, que impulsaron su crecimiento comercial. Esta nueva teoría de comercio benefició en gran medida al sector informático, específicamente, a las Tecnologías de Información y Comunicación, lo que motivó un análisis del progreso de este sector. India se presenta como uno de los países con mayor proyección económica y de los más atractivos para la inversión extranjera, lo que llamó la atención de importantes multinacionales que han llevado gran parte de su proceso productivo a estas tierras. Sueldos y salarios a costos bajos, debido a la gran cantidad de oferta laboral, propician un entorno óptimo para empresas extranjeras que buscan abaratar sus costos. El desarrollo que han tenido ciertos países emergentes en los últimos quince años ha sido notorio, gran parte de ellos se han enfocado en cambios estructurales a sus políticas comerciales. Sin embargo, existen países en los cuales queda mucho por hacer. En el caso de India, la disparidad entre estratos sociales se ha convertido en un problema cada vez más notorio. Es por ello que estos países, por muy atractivos que parezcan, se enfrentan a grandes desafíos en el futuro.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. OBJETIVOS GENERALES

- Establecer un estudio sobre la situación comercial internacional de la India con su principal socio comercial, utilizando indicadores de ventaja comparativa y enfocado en el impacto del *outsourcing* y *offshoring*.

1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar las políticas comerciales que impulsaron el crecimiento de la economía de India a un ritmo acelerado en los últimos años.
- Identificar los principales socios comerciales de la India
- Determinar los principales productos con ventaja comparativa de India con su principal socio comercial, a través de los indicadores de Ventaja Comparativa Revelada y el índice de Balassa.
- Examinar la evolución del *outsourcing* y *offshoring* en India.
- Investigar el desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación en la India.

1.3. JUSTIFICACIÓN

India es uno de los países más poblados del mundo, con 1,252 millones de personas en el 2013. Sin embargo, su tasa de crecimiento poblacional ha disminuido en las últimas décadas. La esperanza de vida de hombres y mujeres sobrepasa los 60 años (10 años más que en la década de los ochenta), una muestra de una mejora en la calidad de vida de sus habitantes.

En sus inicios como república, India era un país principalmente agrícola. A través del tiempo, los sectores industrial y de servicios se convirtieron en los pilares fundamentales de su economía. India dejó de ser un país con políticas de sustitución de importaciones y aversión al capital extranjero, para convertirse en una economía abierta al comercio internacional. En las últimas décadas, India ha llamado la atención del mundo gracias a sus mayores tasas de crecimiento económico, tomando en cuenta que sigue siendo un país en vías de desarrollo.

La inversión extranjera, a partir de los años noventa, ha crecido de manera considerable en el país. Con una población grande y mano de obra poco costosa (en su mayoría, no calificada), India se ha convertido en un destino atractivo para empresas extranjeras, tanto para la producción de bienes como en el ofrecimiento de servicios. Según las Naciones Unidas, en el 2013, India se ubicó en el puesto 19 del ranking de principales países exportadores de bienes y en el puesto 6 de los principales países que exportan servicios.¹

La economía india se encuentra bajo los ojos del mundo. Sus políticas de atracción de capital extranjero y apoyo al sector privado han permitido que el país mejore su bienestar económico. Esto ha motivado el interés de los autores para presentar al lector un panorama amplio sobre las políticas enmarcadas en materia de comercio internacional que han influido en el crecimiento de la economía india.

¹ Ver Tabla 7.1, en anexos.

1.4. PANORAMA SOCIOECONÓMICO DE INDIA

1.4.1 POBLACIÓN

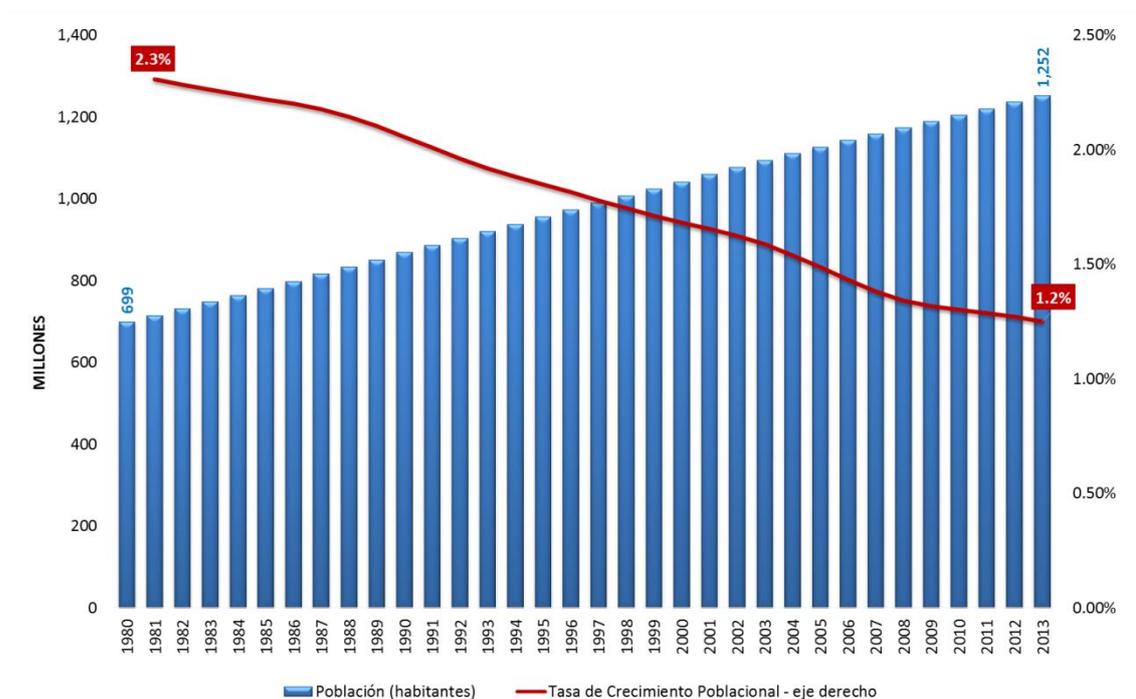
A lo largo de la historia, India se ha mantenido como uno de los países más poblados del mundo, alcanzando en el año 2013 una población de 1,252 millones de habitantes y ocupando así el segundo puesto entre los países más habitados del mundo después de China.

En el año 2013, la población de India creció a una tasa del 1.25%, la cual es considerablemente más baja si se compara con el año de 1981, cuando esta tasa alcanzó el 2.31%. En vista de tal comportamiento y, dadas las predicciones de los modelos neoclásicos de crecimiento, respecto a un efecto negativo del crecimiento poblacional en la tasa de crecimiento económico, organizaciones internacionales, como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), han incentivado a buscar medidas como la iniciativa llamada “*El proyecto de planificación familiar*”². Dicho proyecto reflejaba un control de natalidad específico con miras de reducir la tasa poblacional en aquellos países cuyo crecimiento demográfico era elevado; tal ha sido el caso de países como China, por ejemplo.

Sin embargo, India ha sido objeto de planificaciones ineficientes y burocráticas para proporcionar servicios de esterilización y planificación a la población, además de poco apoyo administrativo y financiero, provocando que proyectos como el mencionado no fueran viables para una reducción eficiente de la tasa de crecimiento poblacional.

² Este proyecto es mencionado en un Informe elaborado por las Naciones Unidas denominado *La Situación Demográfica en el Mundo 2014*.

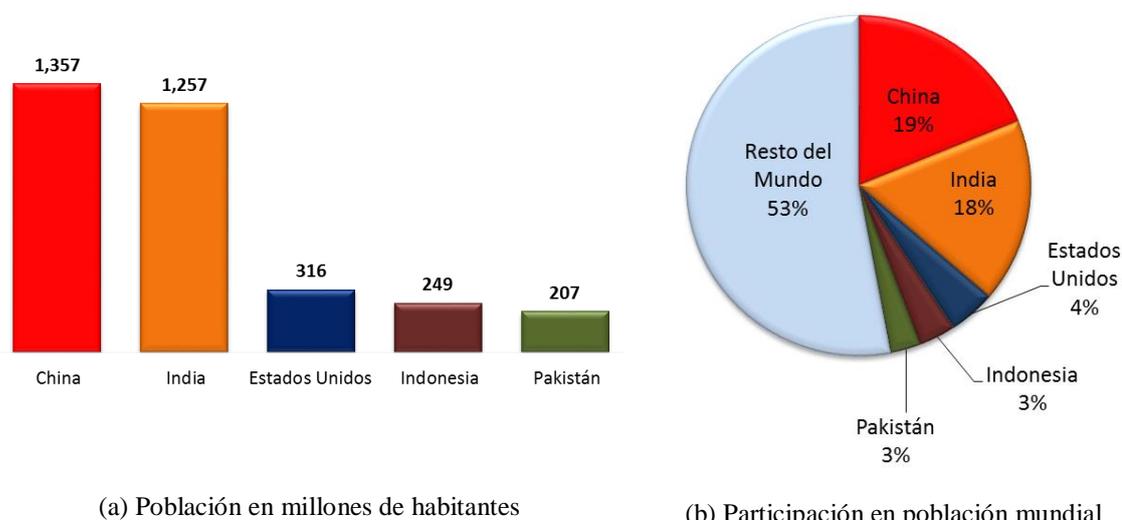
Gráfico 1.1 Evolución de la población y su tasa de crecimiento en India, en millones de habitantes y porcentaje, 1980-2013



Fuente: Banco Mundial

De forma comparativa, se puede establecer que entre los países más poblados del mundo están: China con el 19% de la población mundial, India con el 18%, Estados Unidos con el 4% e Indonesia y Pakistán con 3% cada uno. Los países mencionados acumulan el 47% del total de habitantes del planeta.

Gráfico 1.2 Ranking de países más poblados, millones de habitantes y participación en población mundial, 2013



Fuente: Banco Mundial

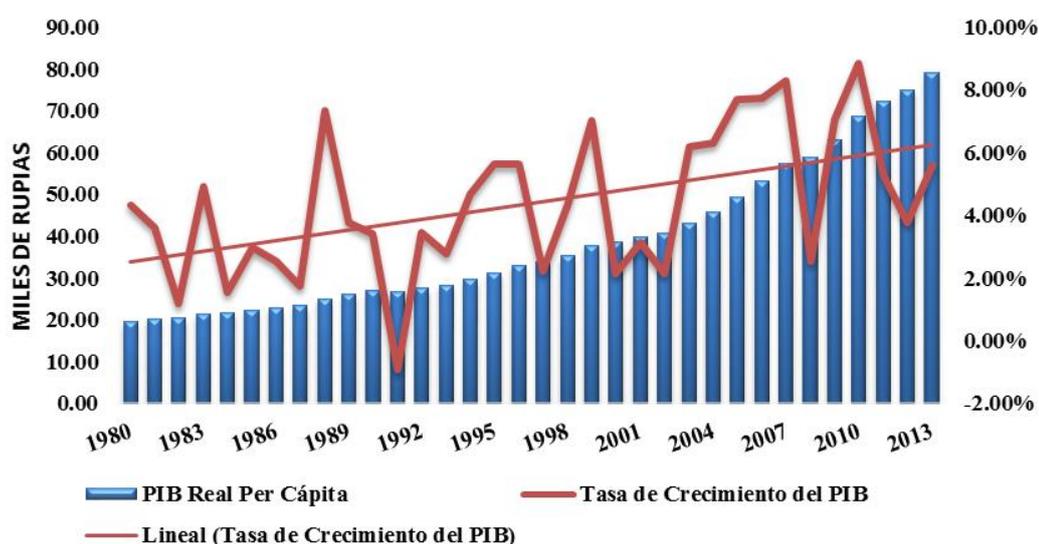
1.4.2 EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA

El Producto Interno Bruto (PIB) real de India a lo largo de las últimas décadas muestra algunas desviaciones de la tendencia y se observan comportamientos probablemente atribuibles a la situación económica que ha vivido el país en términos de políticas ineficientes, administraciones financieras insatisfactorias y demás factores que hicieron que India se desarrollara lentamente.

Antes de la década de los 80s, el gobierno impuso controles exhaustivos en el sector privado que desanimaba la inversión extranjera, lo que provocó una contracción en los índices de competitividad de la economía India. Las estrategias de sustitución de importaciones no lograron los resultados esperados y el crecimiento económico se estancó alrededor del 3%, la que denominaron irónicamente como *HINDU GROWTH RATE*. Ante estas malas políticas gubernamentales, la economía de India tuvo dos sucesos importantes: la devaluación de la rupia en 1966 y la crisis petrolera en la década de los 70s. Estos sucesos fueron el detonante para que el gobierno indio analice otras opciones, de las cuales se destaca la apertura al libre comercio. (Leroy, 2012)

A partir de 1980, el PIB per cápita (en términos reales) se ha incrementado con el pasar de los años y la tasa de crecimiento económico, en promedio, ha crecido significativamente.

Gráfico 1.3 Evolución del PIB per cápita³ de India, en miles de rupias y tasa de crecimiento, 1980-2013



Fuente: Banco Mundial

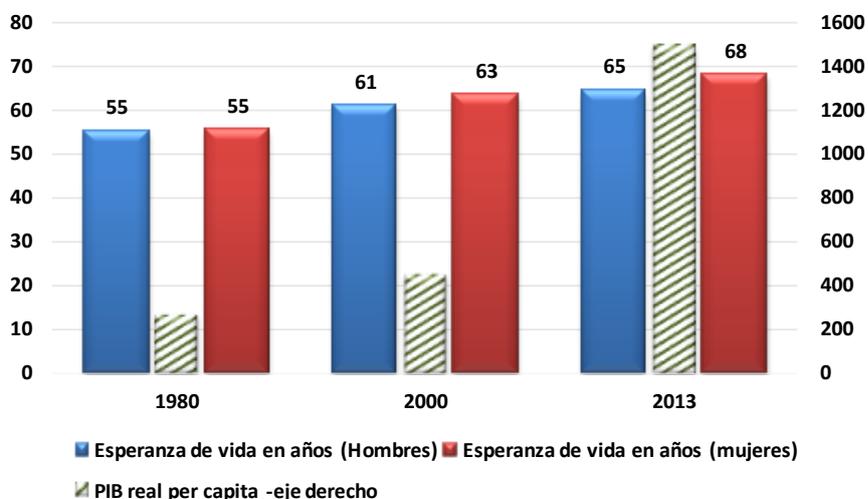
A partir del año 1991, India sufrió cambios importantes luego de eventos trascendentales que afectaron de manera negativa su economía. Entre estos factores se destacan una profunda crisis fiscal y un elevado déficit en la balanza de pagos. Ante ello, en el año de 1991 comenzó una etapa de cambios encabezada por el ministro de finanzas Manmohan Singh, la cual establecía políticas comerciales para atraer la inversión extranjera, como el acceso de grupos privados a la industria, reducción de aranceles, entre otras. Una vez implementadas dichas estrategias, India inició un ascenso considerable de la economía en general. (Khundrakpam y Pattanaik, 2010)

³ PIB per cápita a precios del año 2005 en miles Rupias.

Las políticas y reestructuraciones adoptadas por India a partir del año 1991, probablemente ayudaron a que la esperanza de vida en la población mejorara, junto con su nivel de vida.

Específicamente, se evidencia que para el 2013 la esperanza de vida de hombres y mujeres sobrepasa los 60 años; mientras que, para 1980, esta rodeaba los 50 años.

Gráfico 1.4 Evolución de la esperanza de vida (por género) y PIB real per cápita, en años y dólares constantes, 1980, 2000, 2013



Fuente: Banco Mundial

Adicionalmente, el cambio en la estructura y tendencias del comercio internacional, como el surgimiento y apogeo del *outsourcing*⁴ y *offshoring*⁵ han favorecido la participación de este país en el comercio mundial.

⁴ De acuerdo a Olsen, “el *outsourcing* se refiere a la reubicación de los puestos de trabajo y los procesos de producción a un proveedor externo, independientemente de la ubicación del proveedor (Olsen, 2006).

⁵ Mientras tanto, “el *offshoring* se refiere a la reubicación de los puestos de trabajo y procesos de producción a cualquier país extranjero, sin distinguir si el proveedor es externo o está relacionado con la firma. (Olsen, 2006).

1.4.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Muchos países se sienten atraídos para invertir en India, a tal punto que grandes multinacionales deciden establecer sus fábricas en el país, especialmente empresas del sector textil, cuyo objetivo es abaratar costos a largo plazo.

El surgimiento del *outsourcing* y *offshoring* juega un papel muy importante en la inversión extranjera directa de India, porque permite la subcontratación de algunos procesos de fabricación en fuentes menos costosas. En la década de los 90s, de todas las reestructuraciones que se dieron en India, una de las más importantes fue la apertura comercial que trajo consigo grandes beneficios a la economía del país.

Según el Grupo Financiero Santander, en sus informes de comercio, India figura en la quinceava posición de países receptores de Inversión Extranjera Directa (IED). Sin embargo, cada vez es mucho más atractivo para los inversionistas debido a una gran especialización de servicios, mano de obra anglófona y barata. (Santander Trade, 2015).

Según el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), existen ciertos organismos de apoyo encargados de fomentar la inversión extranjera entre ellos:

The Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP), es el principal organismo creado por el gobierno para la implementación, control y difusión de la política del gobierno sobre inversión extranjera directa. Este organismo tiene relaciones directas con el ministerio de comercio e industria de India.

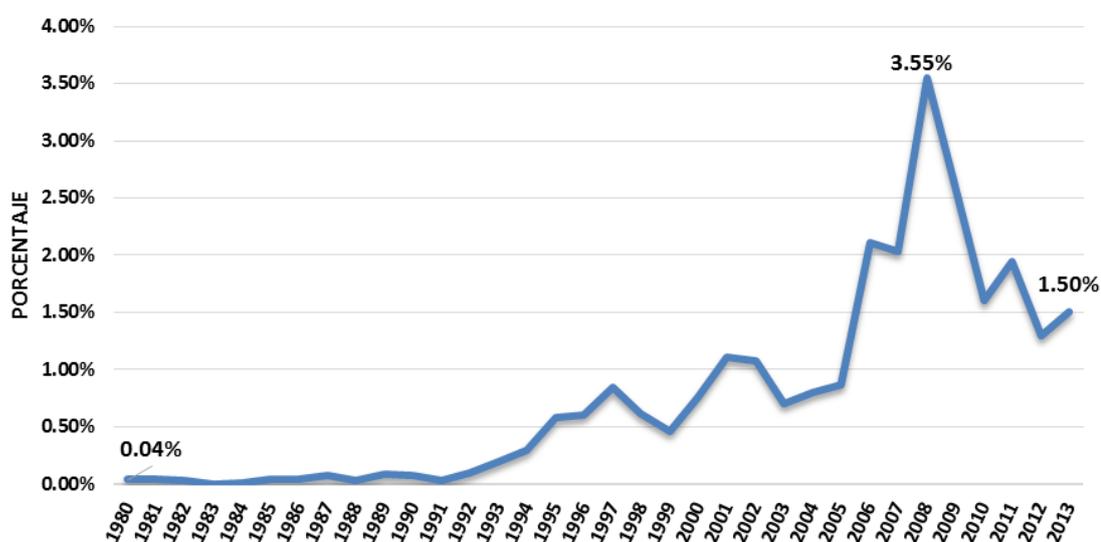
Foreign Investement Promotion Board (FIPB), pertenece directamente al Ministerio de Hacienda y es el órgano encargado de recomendar y examinar exhaustivamente que inversión extranjera directa no sea realizada por vía automática, fue creada con el fin de acelerar procesos de aprobación de propuestas de inversión extranjera.

Secretariat for Industrial Assistance (SIA), pertenece al DIPP y tiene como función trabajar con una puerta a la inversión industrial de la India. Ambos organismos funcionan como secretarías para el control de la inversión extranjera. (Instituto Español de Comercio Exterior, 2015)

Ante el surgimiento de estos organismos de control y fomento del comercio, se obtuvo una mejora considerable en los índices económicos.

A partir de 1992, India tuvo crecimiento muy importante en la IED. De igual manera, durante el período 2005–2008, la IED aumentó considerablemente. Luego de esto, la crisis mundial provocó una contracción en el nivel de IED hasta el 2012, crisis que ha impactado a muchas economías a nivel mundial llevando incluso a la recesión en países como Grecia y España. A partir del 2012, la IED ha evolucionado favorablemente para el país asiático.

Gráfico 1.5 Inversión Extranjera Directa, como porcentaje del PIB⁶, 1980-2013



Fuente: Banco Mundial

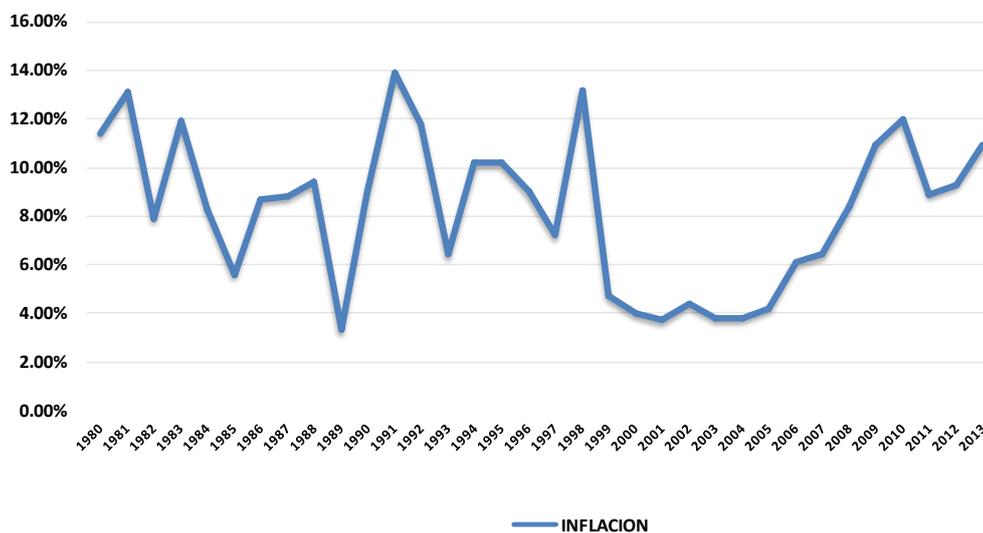
⁶ Se ha considerado el PIB a precios corrientes.

1.4.4 INFLACIÓN

La inflación en India ha sido uno de los problemas más difíciles de contrarrestar, debido a factores internos y externos como problemas fiscales, devaluación de la rupia, sequías, la crisis internacional (2009), etc.

Durante la última década, la inflación ha fluctuado entre 3 y 14%, convirtiéndose el período 1998 - 2005 en uno de los períodos con mayor estabilidad en términos de variación de precios, promediando un 4%. Luego de la crisis financiera internacional, la inflación alcanzó cifras cercanas al 12% (2010), mientras que en 2013, el año finalizó con un 11%. (Ver Gráfico 1.6)

Gráfico 1.6 Evolución de la Inflación, en porcentaje, 1980-2013



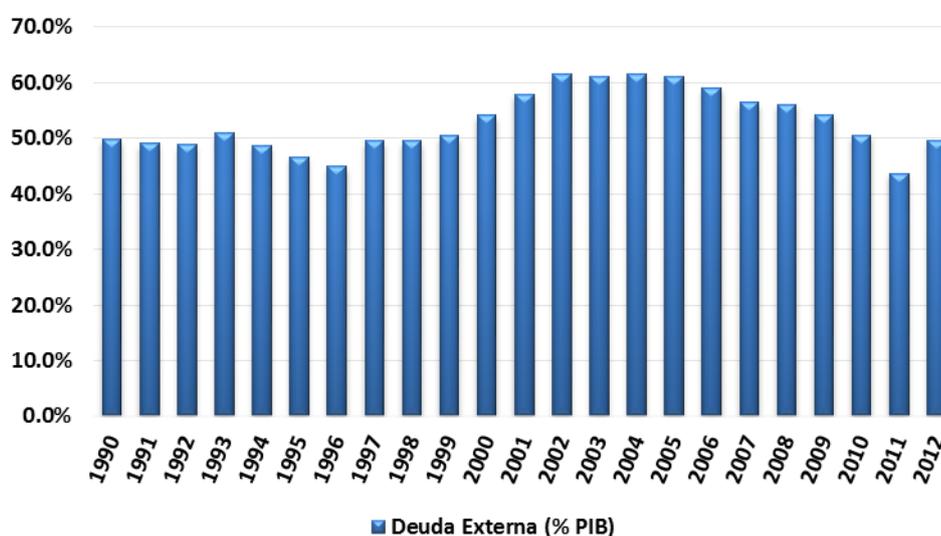
Fuente: Banco Mundial

1.4.5 DEUDA EXTERNA

Llama mucho la atención el caso de India en el tema de la deuda externa, ya que, por lo general, el nivel de endeudamiento público de los países emergentes suele estar por debajo del 50% sobre PIB, dando margen a la administración pública para llevar a cabo las enormes inversiones en infraestructuras que está obligada a realizar.

La deuda externa de India, a lo largo de los años, ha oscilado alrededor del 50% pero del 2002 al 2005 osciló entre el 60% y mediante políticas públicas y financieras se ha venido reduciendo hasta el 2011. Sin embargo, en 2012, la deuda externa llegó al 50%.

Gráfico 1.7 Evolución de la deuda externa, como porcentaje del PIB⁷, 1980-2012



Fuente: Banco Mundial

⁷ Se ha considerado el PIB a precios corrientes.

1.4.6 CUENTA CORRIENTE

En la cuenta corriente se registran las cifras netas de comercio de bienes y servicios de un país, además de los ingresos netos por concepto de alquileres, intereses, beneficios y dividendos, las transferencias netas y los pagos (como pagos de los fondos de pensiones y remesas de los trabajadores) desde y hacia el resto del mundo durante el período específico. Estas cifras se calculan al tipo de cambio corriente, es decir sin tomar en cuenta la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA).

En la mayoría de países emergentes, los saldos en cuenta corriente han disminuido desde la crisis financiera internacional. Para el caso de India, en el 2013, el saldo de cuenta corriente disminuyó considerablemente con respecto al año anterior, cuando el déficit anual alcanzó los noventa y un mil millones de dólares.

Durante el tercer trimestre del año fiscal 2011- 2012, el déficit por cuenta corriente de India alcanzó el 4,3% del PIB, una de las cifras más altas registradas desde la crisis de balanza de pagos de 1991.

El Reserve Bank of India (RBI) o Banco de Reserva de la India indicó que, aunque las emisiones de deuda sean una forma de financiar el déficit por cuenta corriente, estas tienen consecuencias en la posición crediticia externa de la India, y consecuentemente, en su estabilidad financiera. (The Economic Times, 2012)

Gráfico 1.8 Evolución de la cuenta corriente, millones de dólares, 2005-2013

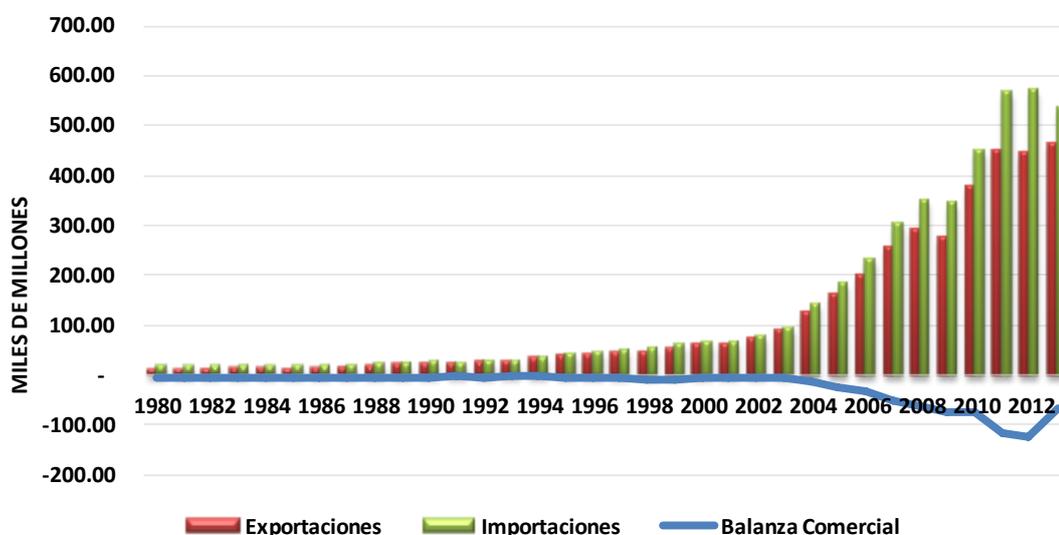


Fuente: Banco Mundial

1.4.7 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial de India se ha mantenido estructuralmente deficitaria durante las últimas tres décadas; sin embargo, desde el 2004 el saldo negativo de la balanza comercial ha crecido considerablemente como consecuencia de su apertura comercial. Mientras que las exportaciones incrementaron en gran medida, la necesidad de recursos (principalmente, petróleo a precios altos) obligaron a que el saldo de las importaciones crezca considerablemente. En el Gráfico 1.9 se presenta la evolución de la balanza comercial del país asiático.

Gráfico 1.9 Evolución de la balanza comercial, miles de millones de dólares en términos nominales, 1980-2013



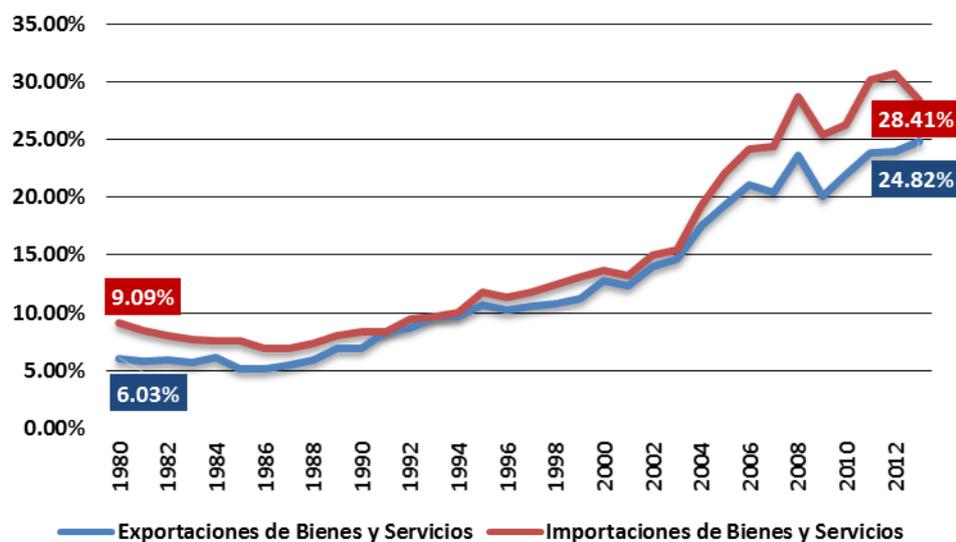
Fuente: Banco Mundial

Las exportaciones de servicios de India representan un rubro importante en su economía, tanto así que son uno de los principales exportadores de servicios a nivel mundial.

A partir de 1990 el crecimiento de India fue considerable porque comenzaron a exportar servicios y, sobretodo, empezaron a enfocarse en las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) y en la fabricación de diversos software, India incrementó su participación en exportaciones de mercancías de 0.8% en el 2004 a 1.1% en el 2008 (OMC, 2009). De igual manera, mejoró su lugar en la lista de los exportadores de mercaderías desde el lugar No.30 en el 2004 al 27 en el 2008.

Las políticas comerciales de India han ocasionado un repunte de las exportaciones y las importaciones como porcentaje del PIB en la última década, esto se muestra en el Gráfico 1.10. Las Exportaciones en 1980 representaban 6.03% del PIB, mientras que para el 2013 estas representaron el 24.82%. Por otro lado, las Importaciones representaban el 9.09% del PIB en 1980; y para 2013, el porcentaje del PIB fue 28.41%.

Gráfico 1.10 Evolución del comercio de bienes y servicios, porcentaje del PIB, 1980-2013



Fuente: Banco Mundial

En el 2014, la Organización Mundial del Comercio (OMC) publicó un informe sobre las Estadísticas de Comercio Internacional, en el cual se dan a conocer los principales exportadores e importadores de mercancías y servicios en el mundo para el año 2013. En este informe, India ocupa el lugar 19 en la lista de principales países exportadores de mercancías con el 1.7% del total de exportaciones en el mundo. En cuanto al listado de importadores de mercancías, India se ubica en el lugar 12 con un 2.5% del total de importaciones del mundo. (Ver Tabla 7.1, en Anexos)

Para el 2013, India ocupa el lugar 6 en la lista de exportadores de servicios con el 3.3% del total de exportaciones de servicios en el mundo. En cambio, en la lista de importadores de servicios, India se ubica en el lugar 7, representando el 2.9% del total de importaciones de servicios en el mundo. (Ver Tabla 7.2, en Anexos) (Organización Mundial del Comercio, 2014)

1.4.8 EXPORTACIONES

1.4.8.1 EXPORTACIONES DE BIENES

Como ya se mencionó anteriormente, India ha incrementado sus exportaciones en la última década gracias a las políticas de apertura al comercio internacional. En la actualidad, el grupo de productos de mayor exportación del país asiático son los combustibles minerales que, el 2013, representaron el 21% del total de exportaciones de bienes. Asimismo, otro grupo de productos indios de gran aceptación en mercados internacionales son las perlas finas, las mismas que representan el 13% del total de exportaciones de bienes. (Ver Gráfico 1.11).

La exportación de combustibles minerales en la India ha crecido significativamente en la última década pese a la gran demanda interna de productos derivados del petróleo. En el 2001, los combustibles minerales solo representaban el 5% del total de las exportaciones de mercancías. Uno de los causantes principales de este hecho es la creación de refinerías en el territorio indio. (Reuters, 2008)

Gráfico 1.11 Exportaciones por grupos de productos⁸, en porcentaje, 2001 y 2013



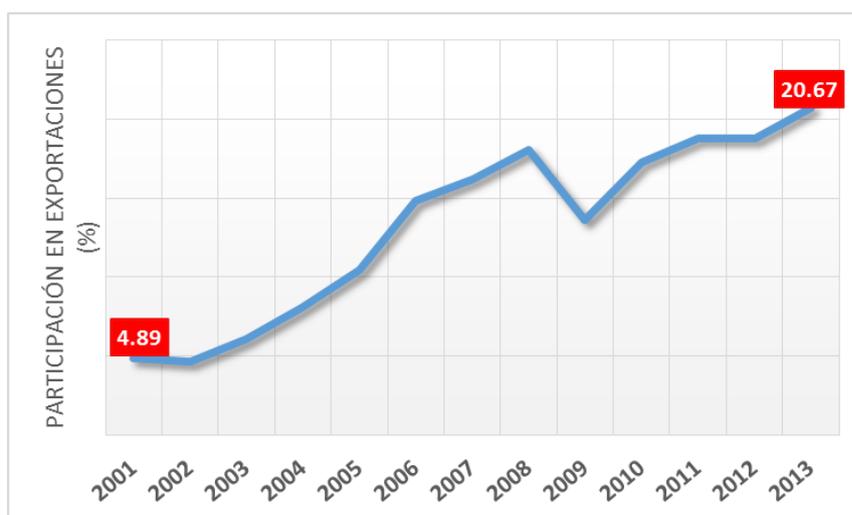
(a) Participación de grupos de productos en exportaciones del 2013

(b) Participación de los principales grupos de productos exportados en el 2013, comparación con el 2001

Fuente: Naciones Unidas

⁸ Clasificación de Productos con Sistema Armonizado

Gráfico 1.12 Exportaciones de Combustibles Minerales, Aceites Minerales y Productos de su destilación, en porcentaje, 2001 y 2013

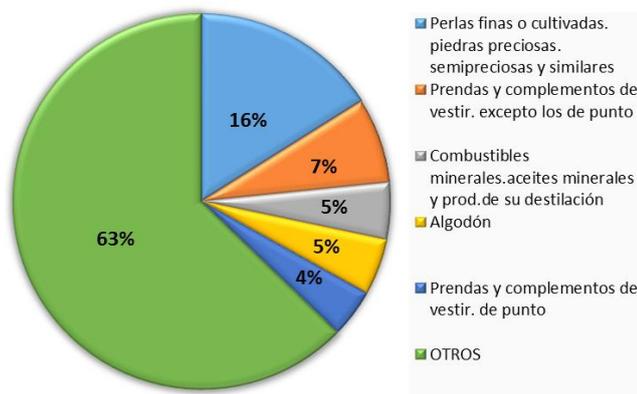


Fuente: Naciones Unidas

Como se observa en el gráfico 1.12, las exportaciones de combustibles minerales se han incrementado en la última década como porcentaje de participación en las exportaciones. Dentro de este grupo, los principales productos exportados son los aceites de petróleo refinados.

A continuación se muestran la composición de las exportaciones de mercancías del 2001, en donde se puede apreciar que el principal producto exportado en ese entonces eran las perlas finas o preciosas, que representaban el 16% del total de sus exportaciones de bienes; el siguiente grupo de productos más exportados eran las prendas y complementos de vestir con un 7%; seguido por los combustibles minerales con el 5%. (Ver Gráfico 1.13)

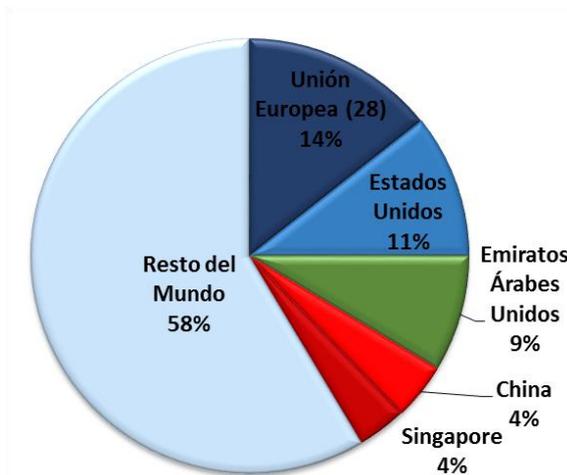
Gráfico 1.13 Exportaciones por grupos de productos⁹, en porcentaje, 2001



Fuente: Naciones Unidas

Los principales destinos de los productos exportados son: la Unión Europea, Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos, China y Suiza, que juntos representan el 42% del total de las mercaderías exportadas por India. (Ver Gráfico 1.14)

Gráfico 1.14 Principales socios comerciales: destinos de exportaciones de mercaderías, en porcentaje, 2013



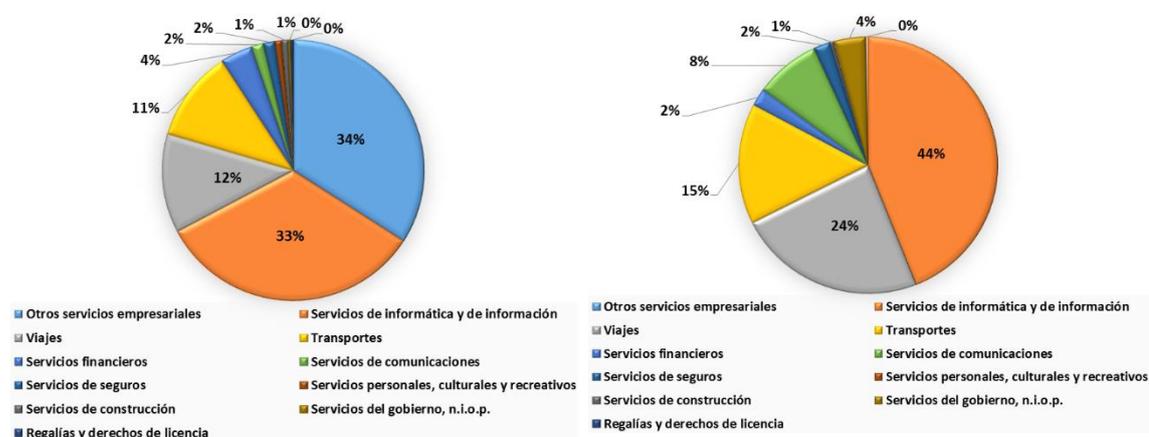
Fuente: Naciones Unidas

⁹ Clasificación de Productos a través del Sistema Armonizado

1.4.8.2 EXPORTACIONES DE SERVICIOS

Respecto a los servicios, también hay un importante cambio en las exportaciones. En el 2013, India fue proveedor, principalmente, de servicios empresariales, servicios de informática e información, y viajes, con 34%, 33% y 12% de participación en las exportaciones totales de servicios, respectivamente. No obstante, en el 2001, los servicios de informática e información representaban el 44% y eran los servicios enmarcados en el grupo Viajes, los segundos más importantes, participando con un 24%. (Ver Gráfico 1.15 y Gráfico 1.16)

Gráfico 1.15 Composición de los servicios prestados¹⁰, en porcentaje, 2001 y 2013



(a) Participación de grupos de servicios en exportaciones del 2013

(b) Participación de los principales grupos de servicios exportados en el 2013, comparación con el 2001

Fuente: Naciones Unidas

¹⁰ De acuerdo a Naciones Unidas, la clasificación del total de servicios se refiere al total de servicios comerciales, estos a su vez se clasifican en servicios de transportes; viajes; comunicación; construcción; de seguros; financieros; de informática e información; de regalías y derechos de licencia; otros servicios empresariales; y, personales, culturales y recreativos. Servicios Gubernamentales Plus no incluyen otros.

Gráfico 1.16 Composición de los servicios prestados, en porcentaje, 2001



Fuente: Naciones Unidas

1.4.9 IMPORTACIONES

1.4.9.1 IMPORTACIONES DE BIENES

Según el Banco Mundial, para inicios de los 80s, India tenía barreras no arancelarias a las importaciones, dentro de las cuales estaban las licencias para importar. Estas barreras provocaron que muchos productos sean prohibidos y otros restringidos. Para inicios de la siguiente década, muchas de estas restricciones fueron relajadas.

Respecto a los aranceles, entre 1990 y 1998, se inició un programa de reducción de aranceles que se mantuvo hasta el 2000, cuando se implementaron aranceles específicos prohibitivos para proteger a los productores de textiles. A pesar de esto, en el 2002, se inició nuevamente un programa de reducción de aranceles industriales, exceptuando de esta reducción algunos sectores como:

- Agricultura, pesca, alimentos procesados
- Ropa y textiles
- Algunas industrias manufactureras como la de fertilizantes y autos (Banco Mundial, 2006)

De acuerdo a Naciones Unidas (Gráfico 1.17), para el 2013, los principales productos importados fueron:

1. Combustibles minerales
2. Perlas finas
3. Máquinas mecánicas
4. Máquinas electrónicas
5. Productos químicos orgánicos

En el gráfico 1.17, se puede apreciar las importaciones por grupos de productos para el año 2013, identificando a los combustibles minerales como el producto más importado por India en la última década; refiriéndose, específicamente, a los aceites de crudo de petróleo.

Gráfico 1.17. Importaciones por grupos de productos¹¹, en porcentaje, 2001 y 2013



(a) Participación de grupos de productos en importaciones del 2013

(b) Participación de los principales grupos de productos importados en el 2013, comparación con el 2001

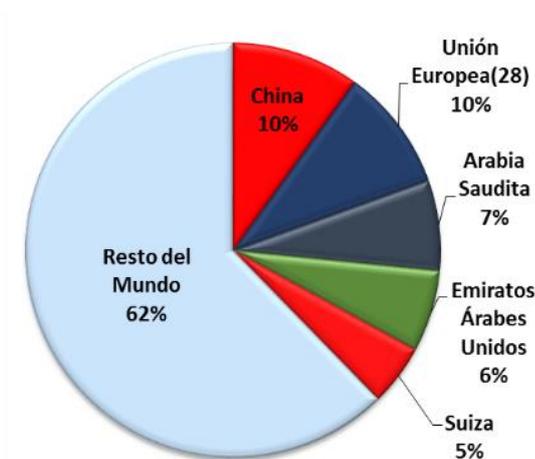
Fuente: Naciones Unidas

India importa mercaderías, principalmente, desde China, la Unión Europea (28 países), Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos, convirtiéndose en sus principales

¹¹ Clasificación de Productos con Sistema Armonizado

socios comerciales. De este grupo de países se origina el 38% de sus importaciones totales. (Ver Gráfico 1.18)

Gráfico 1.18 Principales socios comerciales: orígenes de importaciones de mercaderías, en porcentaje, 2013

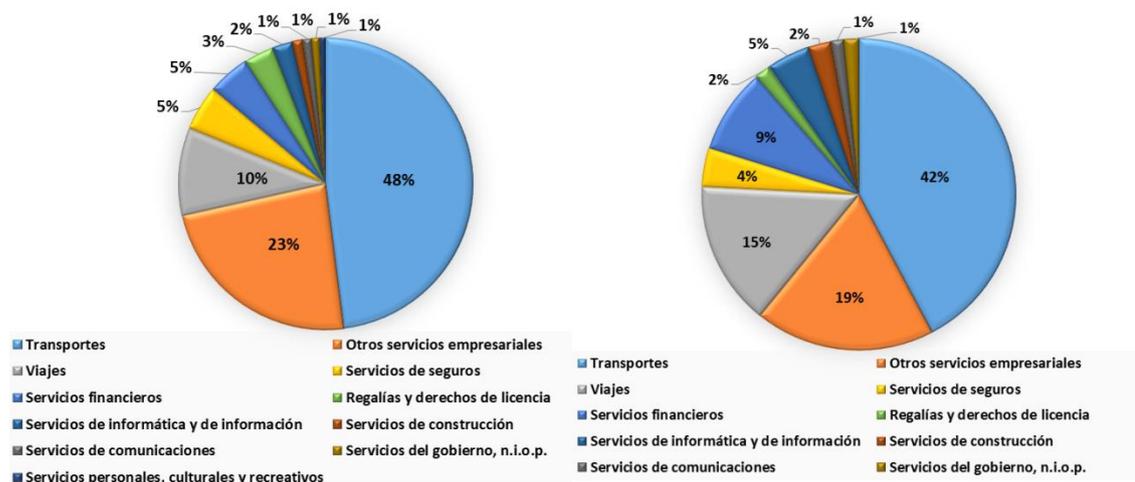


Fuente: Naciones Unidas

1.4.9.2 IMPORTACIONES DE SERVICIOS

En el 2013, según Naciones Unidas, el principal grupo de servicios importados fue el de Transportes, con un 48% del total de importaciones de servicios; seguidos por Otros Servicios Empresariales con 23%; y en tercer lugar estaban los Servicios por Viajes, representados por el 10%. En 2001, estos mismos grupos representaban cifras que los ubicaban en el mismo lugar de importancia, con 42%, 19% y 15%, respectivamente. (Ver Gráfico 1.19 y Gráfico 1.20)

Gráfico 1.19 Composición de los servicios recibidos¹², en porcentaje, 2001 y 2013



(a) Participación de grupos de servicios en importaciones del 2013

(b) Participación de los principales grupos de servicios importados en el 2013, comparación con el 2001

Fuente: Naciones Unidas

Gráfico 1.20 Composición de los servicios recibidos, en porcentaje, 2001



Fuente: Naciones Unidas

¹² De acuerdo a Naciones Unidas, la clasificación del total de servicios se refiere al total de servicios comerciales, estos a su vez se clasifican en servicios de transportes; viajes; comunicación; construcción; de seguros; financieros; de informática e información; de regalías y derechos de licencia; otros servicios empresariales; y, personales, culturales y recreativos. Servicios Gubernamentales Plus no incluyen otros.

1.4.10 TRATADOS COMERCIALES

India mantiene varios acuerdos comerciales con diferentes países del mundo gracias a una política abierta al comercio internacional. El país asiático, en su afán de ampliar sus relaciones internacionales, ha logrado acuerdos de comercio y cooperación con organizaciones internacionales y con países de diferentes continentes.

Las estrategias liberalizadoras en política comercial han mejorado la perspectiva que tienen los demás estados sobre India pese a existir otros países que tienen características parecidas, como exceso de mano de obra, sueldos accesibles, infraestructura, etc. India se ha convertido, en la actualidad, en un socio comercial potencial para economías desarrolladas y en vías de desarrollo.

De acuerdo al Ministerio de Comercio e Industria de la India, los acuerdos comerciales que tiene la India, hasta la fecha de elaboración del presente estudio, fueron los siguientes:

- Agreement of Cooperation with Nepal to Control Unauthorised Trade
- Agreement on Economic Cooperation between India and Finland
- Agreement on South Asia Free Trade Area SAFTA
- Asia Pacific Trade Agreement APTA
- CECA between The Republic of India and the Republic of Singapore
- Comprehensive Economic Cooperation Agreement between India and Malaysia
- India Africa Trade Agreement
- India Chile PTA
- India Afghanistan PTA
- India ASEAN Agreements
- India Bhutan Trade Agreement
- India Japan CEPA
- India Korea CEPA
- India MERCOSUR PTA
- India Nepal Trade Treaty

- India Sri Lanka FTA
- SAARC Agreement on Trade in Services SATIS
- Treaty of Transit between India and Nepal

Existen otras negociaciones que está llevando a cabo India; estas negociaciones se enfocan más en relaciones comerciales con países de América Latina como Costa Rica, Ecuador, Chile y a su vez organismos como Mercosur, Asean, etc.

Estos tratados son:

- Current Engagements of India in RTAs
- Agreement on implementation of India – Malaysia CECA
- Framework Agreement with MERCOSUR
- Framework Agreement with ASEAN
- Framework agreement with Chile
- Framework Agreement with GCC States
- Framework Agreement with Thailand
- India US Trade Policy Forum Joint Statement
- India and Australia Joint Free Trade Agreement Feasibility Study
- India Bangladesh Trade Agreement
- India Ceylon Trade Agreement
- India DPR Korea Trade Agreement
- India EU Strategic Partnership Joint Action Plan
- India Indonesia Joint Study Group Report
- India Maldives Trade Agreement
- India Mongolia Trade Agreement
- India New Zealand Joint Study Report
- India Pakistan Trading Arrangement
- India United States Commercial Dialogue
- Joint Communique for setting up the India Russia Joint Task Force
- MOU between Establishing Border Hats across the Border between India and Bangladesh

- MOU BETWEEN INDIA AND INDONESIA ON THE ESTABLISHMENT OF BIENNIAL TRADE MINISTERS' FORUM
- MOU between India and Viet Nam on the recognition of Vietnam as a Full Market Economy
- Mou on Economic Cooperation between India and Costa Rica
- MoU on Economic Cooperation between India and Ecuador (Ministerio de Comercio e Industria de India, s.f.).

CAPÍTULO II

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

En términos generales, existen diferentes teorías que permiten identificar los efectos del comercio internacional, según González (2011), estas teorías se pueden agrupar de la siguiente manera:

a) La teoría tradicional del comercio, que incluye modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países (tecnología y dotación de factores), que permiten establecer una ventaja comparativa en un marco de competencia perfecta.

b) La ‘nueva’ teoría del comercio internacional, que a diferencia de la anterior, no guardan relación con las diferencias entre países, en un marco de competencia imperfecta. De tal manera, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción, o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías y suponer el aumento de la competencia.

c) Los ‘novísimos’ desarrollados recientemente para incorporar las diferencias entre empresas.

Dentro de las teorías tradicionales del comercio, González agrupa a la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo.

En la primera, Smith sostenía que, con libre comercio, cada país podría especializarse en producir bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (se produce bienes con mayor eficiencia que en otros países) e importar los bienes en los que se

tuviera una desventaja absoluta (se produce bienes con menor eficiencia). Esta especialización internacional conduciría a un incremento de la producción mundial, el cual sería compartido por los países participantes del comercio.

A raíz de la teoría de Smith aparece la teoría de David Ricardo, estableciendo que, aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos (coste de un bien medido en términos de otro bien) son diferentes, el intercambio es posible beneficiando a ambos.

La teoría de ventaja comparativa derivada por las diferencias en la tecnología de producción no explicaba el porqué los costes relativos difieren entre los países. Por este motivo surgió el modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), cuyo teorema afirma que un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso.

La teoría clásica del comercio internacional no tiene suficiente alcance para explicar buena parte de los flujos actuales del comercio internacional y, en consecuencia, han surgido teorías alternativas. La “nueva” teoría del comercio internacional pone en relieve la importancia del comercio intraindustrial y entre países similares (en tecnología y recursos).

Los modelos que incorporan las economías de escala y la diferenciación de productos en un marco de competencia imperfecta son:

1. *Modelos de Competencia Monopolística*, desarrollados por Paul Krugman en 1979 y 1980, El primero se fundamenta en dos supuestos: la existencia de economías de escala internas a la empresa y la preferencia del consumidor por la variedad. Este modelo indica que los beneficios del comercio intraindustrial son: las empresas producen mayores cantidades y aprovechan mejor sus economías de escala; los consumidores pueden elegir entre una variedad más amplia de productos en un sector de producción determinado y pagan un precio más bajo por el aumento de la competencia. En 1980, Krugman

presenta un modelo en el que incluye los costes de transporte. Si el comercio resulta costoso, la producción podrá concentrarse en el mercado interno de mayor tamaño, aunque exista cierta demanda en el extranjero.

2. *Modelos de “dumping recíproco”*, en mercados de competencia imperfecta las empresas a veces fijan precios menores a los productos exportados que para los vendidos en el mercado nacional (dumping). En 1983, Brander y Krugman desarrollaron un modelo en el que la rivalidad de firmas oligopolistas es una causa alternativa del comercio internacional.

A raíz de estas teorías, en la actualidad han surgido nuevas literaturas del comercio internacional, a lo que Raquel González denomina “novísimos” modelos. Algunos modelos asumen, básicamente, que las empresas de un determinado sector de producción son idénticas (asumen el supuesto de una empresa representativa). Pero, desde la mitad de los años noventa han aparecido trabajos que revelan que las empresas, incluso dentro de una misma industria, son muy diferentes y que esa heterogeneidad podría jugar un papel muy importante en los resultados globales. (González, 2011)

En el presente estudio, se asumió un modelo de ventaja comparativa, ya que en un caso como el de India, una país grande poblacionalmente, con abundante mano de obra no cualificada (y menores salarios), ganaría ventaja comparativa en la producción de estos bienes. (Dornbusch, Fisher y Samuelson, 1977)

Es necesario identificar cuáles fueron las políticas gubernamentales que se tomaron para impulsar el desarrollo del comercio internacional indio que promovieron el incremento de varios sectores económicos como el de la Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), un informe necesario para el presente estudio fue El mercado de las Tecnologías de la Información en India. En este informe se menciona que el sector de las TIC comprende electrónica de consumo, tecnologías de radiodifusión, electrónica de defensa (estratégica), control industrial y componentes electrónicos. Además, se manifiesta que la competitividad en los precios de computadores hechos en India llevaron a que las empresas puedan afrontar la crisis económica. (Estébanez, 2010)

Un factor clave, dentro de las políticas gubernamentales, fue el incentivar negocios dedicados al *Offshoring* y *Outsourcing*. En este aspecto y, para el caso específico de India, podemos mencionar a *The Economist*, con su estudio *Why India is doing better than most emerging markets?* (The Economist, 2014)

El Fondo Monetario Internacional (FMI), elaboró un interesante informe sobre comercio internacional, mostrando los beneficios de la liberalización del comercio. En el informe se menciona que en países en desarrollo, la apertura al comercio mundial fue un factor fundamental para aventajar a la competencia en la fabricación de ciertos productos, esto ocasionó que las condiciones de pobreza se reduzcan significativamente, lo que demuestran los frutos de la liberalización. (Fondo Monetario Internacional, 2001)

La alta competitividad entre empresas ha provocado que la mano de obra se vuelva insuficiente por el hecho de no ir a la par con la demanda, la cual va cada vez en aumento; esto ha provocado que las empresas busquen una nueva alternativa, entre ellas, el *outsourcing* y *offshoring*, que adicionalmente pueden promover el crecimiento de una economía de países con altas tasas de crecimiento de poblacional. (Contreras, 2013)

La deslocalización ha sido un hecho de gran impacto en la economía de ciertos países. El desenvolvimiento de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) ha impulsado la comercialización de servicios que no se necesitaba de contacto directo entre proveedor y cliente, en medida que la producción no tenga inconvenientes con el consumo en otro país o ciudad. (Muñoz, 2008)

Otro artículo importante a mencionar de *The Economist* es *India's Outsourcing Business: On the turn*. Aquí se indica que si bien el *outsourcing* en India está en apogeo, cada vez más se están saturando los puestos de trabajo en empresas de deslocalización. Una empresa de consultoría global, incluso anunció “La Muerte del Outsourcing”. (The Economist, 2013)

Ciertos estudios buscan identificar el objeto del *outsourcing* y *offshoring*, es decir, qué implicaciones tienen estos términos en la economía de un país y qué repercusiones de crecimiento pueden tener en las empresas. En el estudio *Nearshore Yacimientos de empleo TIC en el entorno rural de Castilla y León* se establece que los

beneficios de esta nueva estrategia económica se basa en la minimización de costos (tantos directos como indirectos), perfeccionamiento de procesos productivos, diversificación, monopolización y posicionamiento de mercado. (Observatorio Regional de la Sociedad de la Información, 2008)

En un estudio denominado: El Tigre y el Dragón, se analizan las economías de China y de India y se manifiesta que se debe acoger una estructura económica que equilibre de manera sistemática la demanda interna y externa, así como los servicios y la manufactura. Estas estrategias de crecimiento adoptadas por estos dos países han llevado a elevar las tasas de crecimiento de sus economías. Una de las estrategias de India fue la innovación del sector de manufactura y el crecimiento paulatino de las TIC. (Syed y Walsh, 2012).

En un estudio para la revista del Centro de Identificación y Documentación Internacional de Barcelona (CIDOB), se plantea que el resurgimiento económico entre India y China como agentes económicos importantes e influyentes es algo aceptado mundialmente debido al gran aporte, en términos de *outsourcing* y *offshoring*, que realizan grandes empresas y multinacionales. Sin embargo, es necesario recalcar que ambos países han tomado vías distintas para el crecimiento de sus economías. (Peters, 2010)

2.1 OFFSHORING Y OUTSOURCING

Los costos de los factores de producción obligan a las empresas a buscar nuevas opciones que abaraten sus productos o servicios. Una de estas opciones es la deslocalización de su cadena de producción, esto significa externalizar una parte del proceso de producción a otro lugar en el cual los costos sean menores. En la actualidad esta estrategia es muy conocida dentro del mundo empresarial y ha tenido una gran acogida porque cumplen las expectativas de reducción de costos.

Para entender el concepto de deslocalización es importante conocer que la inversión que realiza la empresa para externalizar todo el proceso de producción o parte de él, se denomina Inversión Extranjera Directa (IED) (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

La inversión en filiales que reproducen todo el proceso de producción (que realiza la matriz en sus instalaciones nacionales) en otra parte del mundo se denomina IED horizontal; mientras que, la inversión en filiales que realizan parte del proceso productivo se denomina IED vertical¹³. La decisión de realizar una IED horizontal o una IED vertical, dependerá de los costos de producción de cada elección.

Una alternativa a la IED horizontal es que la empresa matriz venda una licencia a una empresa independiente para que produzca y venda sus productos en el extranjero. Por otro lado, una alternativa a la IED vertical es que la matriz podría contratar a una empresa independiente para que realice una parte del proceso productivo en una localización extranjera; esta alternativa se conoce como contratación externa en el extranjero o *foreign outsourcing*.

La relocalización de partes de la cadena productiva en el extranjero se denomina *offshoring* y agrupa tanto la contratación externa en el extranjero como la IED vertical (contratación de una filial en el extranjero).

Existen algunas interpretaciones adicionales de *Offshoring* y al *Outsourcing*. En el cuadro 7.1 se puede observar una definición estándar adaptada del informe de las Naciones Unidas, en el cual también aparece el término *Offshore Outsourcing* para referirse a la contratación de una empresa independiente en el extranjero.

Los costos de producción son los principales motivadores de la deslocalización. Según Anthony Giddens, los costos laborales en países que atraen actividades deslocalizadas son un 70% o 90% más bajos que en países más desarrollados. La brecha salarial de los ingenieros de *software* estadounidenses e indios es tan grande que el salario de un ingeniero indio es aproximadamente la cuarta parte de la remuneración de un ingeniero estadounidense, a pesar de que ambos tienen similar cualificación. Esto se traduce en una oportunidad de ahorro para las empresas que deciden deslocalizar la producción con la finalidad de reducir sus precios y ganar competitividad. (Giddens, 2009)

¹³ Algunas grandes multinacionales tienen grandes redes de filiales que puede reproducir partes de los procesos de producción pero que también están conectadas verticalmente con otras filiales de la red de la matriz. Este fenómeno se lo conoce como IED compleja.

Según Mann (2003), la deslocalización de empleos en el sector servicios crea beneficios económicos y mejora el bienestar económico global de los ciudadanos de estos países. Adicionalmente, la deslocalización de servicios empresariales intermedios a localizaciones de bajo costo mejoraría la productividad y competitividad, lo cual se refleja en una reducción de precios y mayores beneficios. Con precios más bajos, se estimularía la demanda dando paso a posibles mayores niveles de producción y empleo; lo que produciría, también, mayor competitividad e incentivo a la innovación, creando más puestos de trabajo que reemplazarían a los que han sido deslocalizados. Mayores beneficios, a su vez, permiten la reinversión para mejorar la calidad de la producción y desarrollar nuevos productos. (Mann, 2003)

La deslocalización beneficiaría tanto a países que importan como a países que exportan. Un estudio de la empresa de consultoría sobre gestión Mc Kinsey & Company estima que por cada dólar de producción de servicios empresariales que las empresas estadounidenses deslocalizan a India, se generan 1.14 dólares de beneficios económicos para la economía nacional y 0.33 dólares para la economía india. (Commander, Heitmueller y Tyson, 2009)

Además de los beneficios considerados anteriormente, se debe mencionar el riesgo que puede ocasionar la inversión en *outsourcing* no solo para las empresas sino para los países donde localizar.

Pequeños cambios en los costos de producción o de desagregación pueden ser lo suficientemente importantes para incidir en las decisiones de las empresas sobre la ubicación de las actividades.

Si aumentan los costos de transacción, o si en los países en desarrollo suben los costos de producción en relación con los de países avanzados, las empresas pueden decidir reubicar una parte de la producción que se había deslocalizado. Del mismo modo, si los costos de producción relativos varían entre distintos países en desarrollo, la producción podría relocalizarse en algunos de esos países. Por ello, no debe sorprender que la IED vertical, que es particularmente importante en las cadenas de valor mundiales, se considere más móvil que la IED horizontal (Olney, 2013).

India se convirtió en un destino destacado para la externalización en el sector de los servicios en la década de 1990. El *outsourcing* y *offshoring* a la India comenzó con la industria de Tecnologías de Información (TI), que ha respondido a las necesidades cambiantes del mercado mediante el aumento de la escala de las operaciones y la capacidad de manejar la complejidad. La industria del software en la India, según Kris Gopalakrishnan (2013), director de operaciones de Infosys Technologies Limited, ha pasado por las siguientes cuatro etapas de desarrollo:

1.1970 a principios de 1990: Había una escasez de habilidades y el costo fue el principal impulsor para el *outsourcing* y *offshoring* a la India. Las empresas se centraron en la ampliación de sus habilidades durante este período.

2.1994-1998: Este fue el momento más crucial para el *outsourcing* de Tecnologías de Información (TI) en la India. Las reformas de liberalización ayudaron a las empresas existentes a acelerar su expansión. Las tareas importantes de *outsourcing* a la India durante este período fueron proyectos de medianas y grandes empresas, en materia de migración de legado y toda la empresa de TI y los problemas relacionados con el síndrome de Y2K (Year 2000)¹⁴.

3.1999-2001: Mientras se subcontrataban proyectos relacionados con el síndrome de Y2K en gran escala a la India, las empresas comenzaron a adquirir competencia adicional, especialmente en la planificación de recursos empresariales y gestión de relaciones con los clientes durante esta etapa. La industria dio importancia a una variedad de aspectos del negocio tales como alcanzar la excelencia en la calidad de la producción entregada.

4.2001 hasta el presente: La industria ahora abastece a las grandes necesidades de desarrollo de aplicaciones y mantenimiento de empresas de todo el mundo. Las empresas indias están ahora en el proceso de forma agresiva ganando experiencia para llevar a cabo el trabajo de gama alta como la Investigación y Desarrollo (I + D), la arquitectura y la integración empresarial. (Tutorial Reports, 2013)

¹⁴ Síndrome Y2K (Year 2000).- Consistía en un error de programación y procesamiento de datos que afectaría a la mayoría de las tecnologías informáticas y componentes electrónicos en el año 2000. (United States General Accounting Office, 1997)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

En el presente trabajo se utilizarán los siguientes indicadores de comercio internacional:

3.1 ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS

Este índice se encarga de medir las ventajas y las desventajas comparativas de los intercambios comerciales entre un país y su principal socio comercial o diversos grupos de países de los cuales se busque establecer un análisis de ventaja comparativa entre ellos.

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{|X_{iwt} + M_{iwt}|}$$

Donde:

X_{ijt}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t

X_{iwt}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t

M_{ijt}^k = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

M_{iwt}^k = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo (w) o un mercado específico

Este indicador puede tomar valores negativos o positivos, los cuales estarán representados como déficit para los valores negativo y superávit para los valores

positivos. Un IVCR mayor a cero señala la existencia de un sector competitivo con gran potencial; mientras que, un IVCR negativo denota un sector importador neto carente de competitividad frente a terceros mercados. (Durán y Alvarez, 2008)

Para detallar de forma más clara los resultados obtenidos a través de este indicador se han establecido los siguientes rangos:

IVCR menor a 0	<i>Desventaja Comparativa</i>
IVCR entre 0 y 0.5	<i>Ventaja Comparativa Moderada</i>
IVCR mayor a 0.5	<i>Ventaja Comparativa Elevada</i>

3.2 ÍNDICE DE BALASSA

Este indicador forma parte de los indicadores de ventaja comparativa revelada, mide la importancia de un producto en las exportaciones de un país a otro, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto a las exportaciones de ese producto hacia el mundo. En ciertas literaturas se lo conoce como *IVCR de las exportaciones*.

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Donde:

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j .

XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al país j .

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w).

XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w).

Este indicador muestra una serie de rangos que se tomarán como escala para su apropiada lectura y análisis: (Durán Lima & Alvarez, 2008)

+0.33 hasta +1	<i>Ventaja para el país</i>
- 0.33 hasta -1	<i>Desventaja para el país</i>
- 0.33 hasta +0.33	<i>Tendencia a comercio intraproducto</i>

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

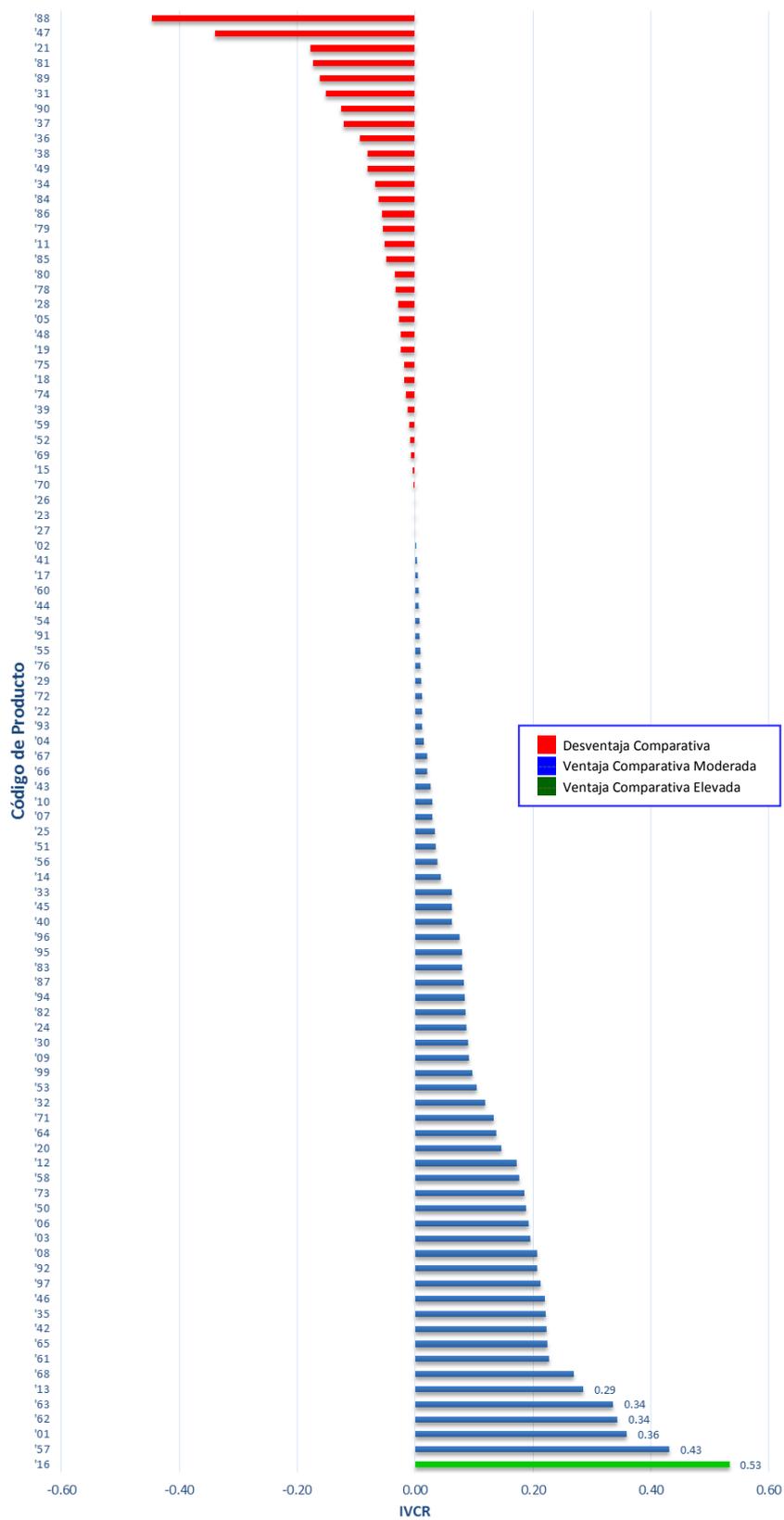
4.1 COMERCIO DE BIENES

4.1.1 INDICADOR DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

Para determinar el Índice de Ventaja Comparativa Revelada se utilizaron datos de las Naciones Unidas a través del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías¹⁵. Además, se utilizaron los productos con codificación de dos dígitos del Sistema Armonizado para simplificar el análisis. (Ver Cuadro 7.2, en Anexos)

¹⁵ El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, al que se denomina generalmente como Sistema Armonizado, es una nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, que comprende partidas, subpartidas y codificación numérica de mercancías que facilitan el intercambio de comercio y de información. (Organización Mundial de Aduanas, 2015)

Gráfico 4.21 Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), 2001

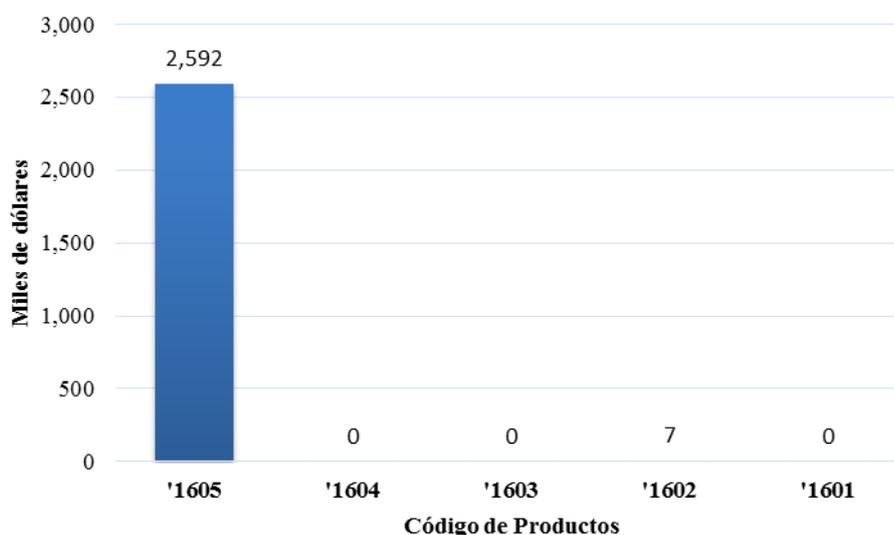


Fuente: Naciones Unidas

En el cálculo del IVCR se comparó a India contra Estados Unidos por ser el segundo socio comercial después de la Unión Europea. Sin embargo, al ser este último un grupo de países, se decidió escoger al país norteamericano.

Para el año 2001, el IVCR de India contra Estados Unidos muestra a los siguientes productos con una ventaja comparativa elevada: Con un IVCR mayor a 0.5 solo se encuentra el grupo de productos con código 16 que corresponde a Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos y otros. Dentro de este grupo los productos que más se exportaban a Estados Unidos, en el 2001, eran los Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos (Código 1605) que representan casi el 100% las exportaciones de ese grupo.

Gráfico 4.22 Exportaciones de los productos del grupo 16 a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001.

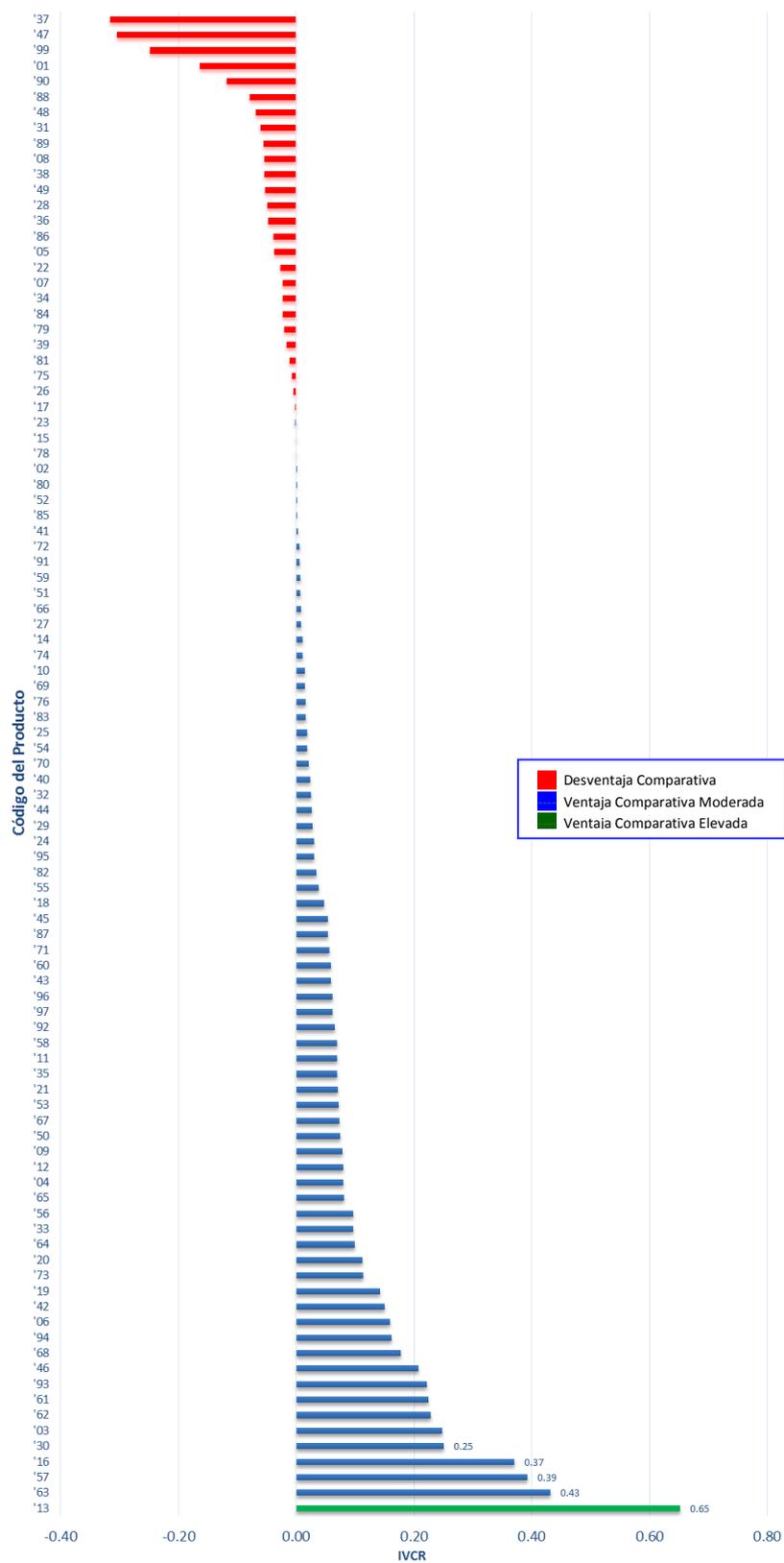


Fuente: Naciones Unidas¹⁶

¹⁶ Códigos:

- 1601: Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre.
- 1602: Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre.
- 1603: Extractos y jugos de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás.
- 1604: Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados.
- 1605: Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.

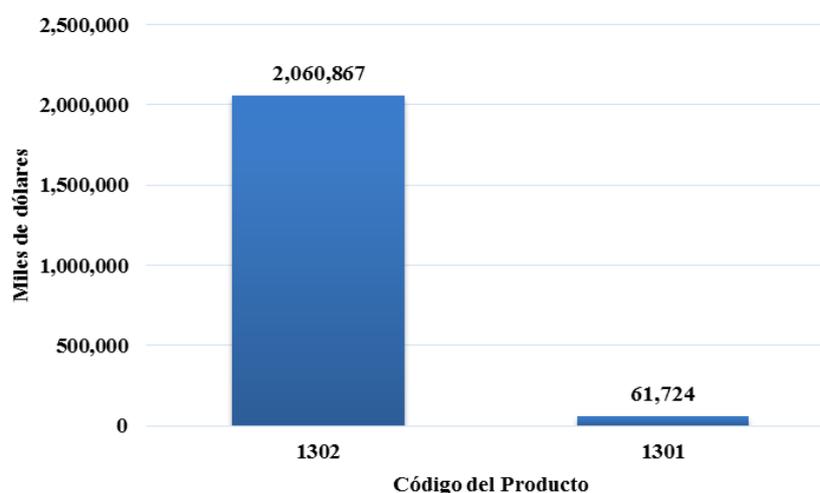
Gráfico 4.23 Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), 2013



Fuente: Naciones Unidas

En el 2013, el IVCR de India contra Estados Unidos, muestra a los siguientes productos con una ventaja comparativa elevada: Con un IVCR mayor a 0.5 solo se encuentran el grupo de productos con código 13 que corresponde a Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales. En este grupo, los productos que más se exportaban a Estados Unidos, en el 2013, eran los Jugos y extractos vegetales; materias pectinas, pectinatos y pectatos (Código 1302); que representaban el 97% las exportaciones de ese grupo.

Gráfico 4.24 Exportaciones de los productos con código 13 a Estados Unidos, en miles de dólares, 2013.



Fuente: Naciones Unidas¹⁷

Es importante observar lo que sucedió con los productos de mayor ventaja comparativa a través del tiempo. Debido a la dificultad que representa el analizar todos los productos con ventaja comparativa, se redujo su número. Para esto, se tomó como criterio de elección los grupos de productos cuyo IVCR sea mayor a 0.3.

Durante el año 2013, los grupos de productos con un IVCR mayor a 0.3 son: el grupo con código 13 que representa a “Gomas, resinas y demás jugos y extractos

¹⁷ Códigos:

1301: Goma laca; gomas, resinas, gomorresinas y oleorresinas

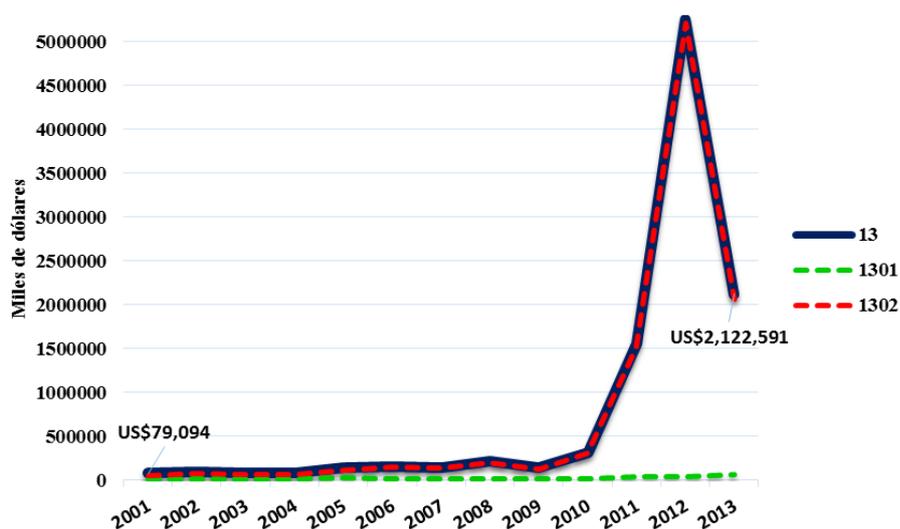
1302: Jugos y extractos vegetales; materias pecticas, pectinatos y pectatos.

vegetales”; el 63, que representa a “Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos”; el 57, que representa a “Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materiales textiles”; y el 16, que representa a “Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos”.

Como se aprecia en el Gráfico 4.23, el grupo de productos de Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales (Código 13), se convirtieron en los productos con mayor ventaja comparativa en 2013, con un IVCR de 0.65; mientras que en el 2001 este grupo de productos tenía un IVCR de 0.29.

En el Gráfico 4.25 se puede apreciar la evolución de las exportaciones de productos de con código 13 a USA. Durante el período 2009 – 2012, se observa un aumento considerable en estas exportaciones. Sin embargo, para el 2013 esta tendencia se vio disminuida.

Gráfico 4.25 Evolución de exportaciones de los productos de Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales (código 13) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.

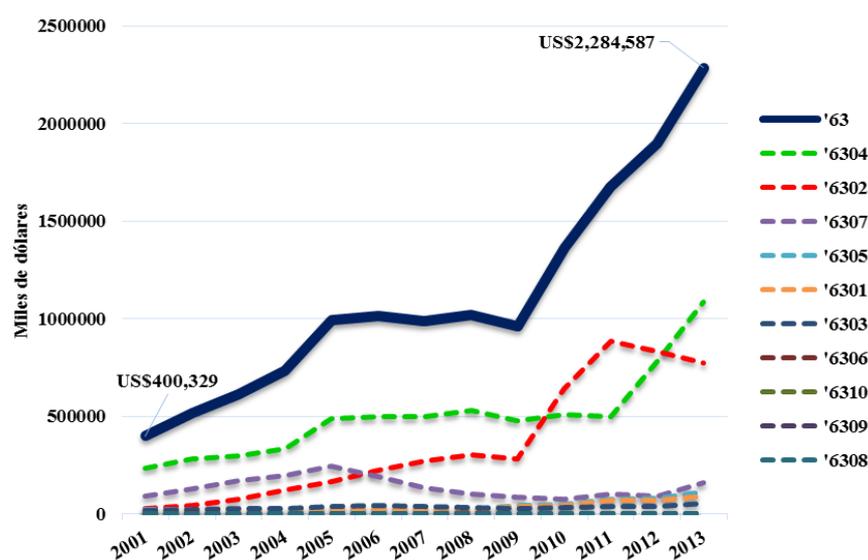


Fuente: Naciones Unidas

Asimismo, el grupo de productos con código 63, que representa artículos textiles confeccionados, conjuntos/surtidos presentó un IVCR de 0.43 en el 2013; mientras que en el 2001 el IVCR de este grupo era de 0.34.

En el Gráfico 4.26, se observa la evolución de las exportaciones de productos del grupo de productos con código 63 a Estados Unidos. Se puede advertir un notable crecimiento en las exportaciones de estos productos, principalmente en el período 2009 – 2013. Los artículos de tapicería, representados por el grupo de productos con código 6304; junto con los del código 6302, que representan a la “ropa de cama, mesa, tocador o cocina”, son los grupos de productos con mayor participación en estas exportaciones y crecieron significativamente en los dos últimos años.

Gráfico 4.26 Evolución de exportaciones de “Los demás artículos textiles confeccionados, conjuntos/surtidos” (código 63) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.



Fuente: Naciones Unidas¹⁸

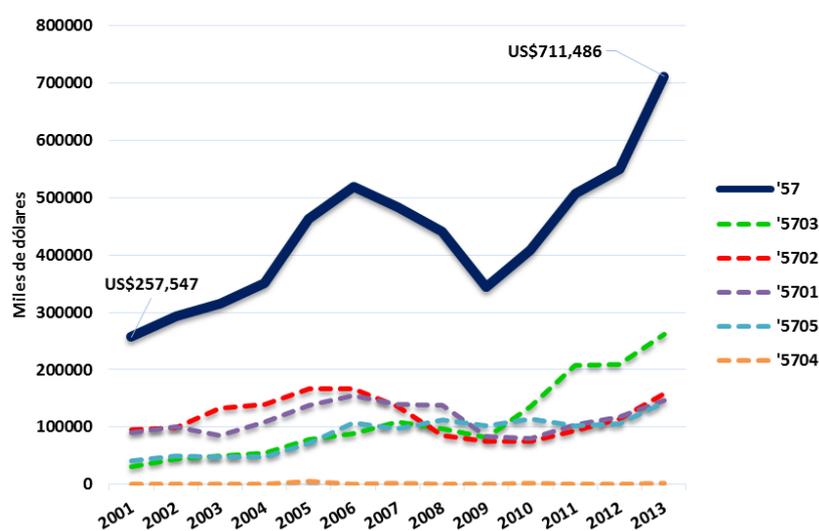
El grupo de productos con código 57, que corresponde a Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materiales textiles, presentó una disminución en la ventaja comparativa del 2001 al 2013. El IVCR fue de 0.47 en 2001 y de 0.39 en 2013.

¹⁸ Códigos:

- 6301: Mantas.
- 6302: Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.
- 6303: Visillos y cortinas; guardamalletas y rodapiés de cama.
- 6304: Los demás artículos de tapicería, excepto los de la partida 9404.
- 6305: Sacos (bolsas) y talegas, para envasar.
- 6306: Toldos de cualquier clase; tiendas (carpas); velas para embarcaciones.
- 6307: Los demás artículos confeccionados, incluidos los patrones para prenda.
- 6308: Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados.
- 6309: Artículos de prendería.
- 6310: Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil,

Una tendencia de crecimiento similar a los demás productos se puede apreciar en la evolución de las exportaciones de los productos con código 57 a Estados Unidos. En el período 2009 – 2013, el Gráfico 4.27 muestra un crecimiento, a pesar de la pérdida en la ventaja comparativa.

Gráfico 4.27 Evolución de exportaciones de Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materiales textiles (código 57) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.



Fuente: Naciones Unidas¹⁹

Por otro lado, el grupo de productos con código 16, que corresponde a Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos y de moluscos, también presentó una disminución en la ventaja comparativa del 2001 al 2013. En el 2001, este grupo de productos poseía una ventaja comparativa elevada con un IVCR de 0.53; en cambio, para el 2013, el IVCR se ubicó en 0.37.

¹⁹ Códigos:

5701: Alfombras de nudo de materia textil, incluso confeccionadas.

5702: Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil, tejidos (excepto los de mechón insertado y los flocados)

5703: Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil, con mechón insertado, incluso confeccionado.

5704: Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de fieltro.

5705: Las demás alfombras y revestimientos para el suelo de material textil.

Pese a esto, las exportaciones de productos con código 16 a Estados Unidos han crecido notablemente en el período de análisis, especialmente en el período 2007 – 2013, en donde alcanzó su mayor crecimiento. Los principales productos de este grupo son los Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos (1605), tal como lo muestra el Gráfico 4.28.

Gráfico 4.28 Evolución de exportaciones de Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos y de moluscos (código 16) a Estados Unidos, en miles de dólares, 2001 - 2013.



Fuente: Naciones Unidas

4.1.1.1 ANÁLISIS DE SUBPARTIDAS Y POLÍTICA COMERCIAL

Gomas, Resinas y demás jugos y extractos

Esta clasificación pertenece al código 13 de la partida internacional de comercio del Sistema Armonizado. Específicamente, respecto al grupo de productos con código 1302, que representan los “jugos y extractos vegetales; materias pectinas, pectinatos y pectatos” utilizados para hacer derivados de gomas y laca, es preciso mencionar que son un producto muy importante en Asia que es comercializado a nivel mundial.

De acuerdo a la página web armonizado.com²⁰, con la expresión jugos y extractos vegetales, esta partida se refiere a un cierto número de productos vegetales, obtenidos comúnmente por exudación espontánea o por incisión, o por agotamiento con disolventes. Estos jugos y extractos vegetales se diferencian de los aceites esenciales, de los resinoides y de las oleorresinas de extracción correspondiente a otras partidas.

Entre los jugos y extractos comprendidos aquí, se pueden citar:

1. La harina de esdospermios de semillas de algarroba (garrofín) (*Ceratonia siliqua*) o de semillas de guar (*Cyamopsis psoralioides* o *Cyamopsis tetragonoloba*). Estas harinas se clasifican en esta partida, incluso si han sido modificadas por tratamiento químico para mejorar o estabilizar sus propiedades mucilaginosas (viscosidad, solubilidad, etc.).

2. El agar-agar (o agar), extraído de ciertas algas marinas que crecen principalmente en los océanos Índico y Pacífico y que se presentan en forma de filamentos desecados, partículas, polvo o con aspecto gelatinoso después de un tratamiento por ácidos. Se conoce comercialmente con el nombre de gelosa; también se llama cola, musgo o gelatina vegetal del Japón o Alga espinosa.

Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos

Esta clasificación corresponde al código 63 de la partida internacional de comercio del Sistema Armonizado, en donde las subpartidas más comercializadas son los del código 6302, que representan “ropa de cama, mesa, tocador o cocina” y los del código 6304, que representan “los demás artículos de tapicería”.

Según el sitio web armonizado.com²¹, en sus notas explicativas del sistema armonizado, con el término ropa, se designan los artículos, generalmente de algodón o de lino, pero a veces también de ramio, de cáñamo, de fibras sintéticas o artificiales,

²⁰ Recopilado de: http://www.armonizado.com/imprimir_notasexplicativas.php?pagina=cap13

²¹ Recuperado de: http://www.armonizado.com/imprimir_notasexplicativas.php?pagina=6302

etc., que es costumbre lavar periódicamente. Esta partida comprende la ropa de cama, de mesa, de tocador o de cocina.

La partida 6304 comprende los artículos de tapicería de materia textil, excepto los que se clasifican en las partidas precedentes o en la partida 94.04, para habitaciones, establecimientos públicos, teatros, edificios religiosos, etc., así como los artículos similares de tapicería para barcos, vagones de ferrocarril, aviones, remolques para acampar, automóviles o medios de transporte análogos. Entre estos artículos, se pueden citar: las colgaduras (incluidas las colgaduras para tribunas, ceremonias fúnebres, etc., con exclusión de los artículos de la partida 63.03), los mosquiteros, las colchas, excepto las de la partida 94.04, las fundas de cojines, las fundas de protección para muebles, fundas de apoyo de la cabeza para asientos, los tapetes para mesas (excepto los que tengan las características de alfombra), los paños de chimenea y los alzapaños. (Armonizado, 2011)

La industria textil de India tiene un importante peso en la vida económica del país. Además de proporcionar vestimenta a sus habitantes, también juega un papel fundamental a través de su contribución a la producción industrial, la generación de empleo y los ingresos de exportación del país.

Según el Ministerio de Textiles de la India, en su Informe 2013- 2014, la industria textil contribuye alrededor del 14% a la producción industrial, al 4% del PIB y al 11% del total de exportaciones. Además, la industria emplea a 45 millones de personas. El sector textil es el segundo mayor proveedor de empleo después de la agricultura. En India, las exportaciones de artículos textiles fueron el 11,63% del total de exportaciones en 2012, mientras que en 2013 se ubicaron en 12,58%.

Los productos textiles de la India, incluyendo telares manuales y artesanías, se exportan a más de un centenar de países. EE.UU. y la Unión Europea, son el mayor mercado para las exportaciones de textiles de la India. Los demás destinos de exportación son China, Emiratos Árabes Unidos, Sri Lanka, Arabia Saudita, República de Corea, Bangladesh, Turquía, Pakistán, Brasil, Hong-Kong, Canadá y Egipto, etc. (Ministerio de Textiles de la India, 2013)

Según *India Brand Equity Foundation (IBEF)*, la industria textil de la India denota un crecimiento sostenido, impulsado tanto por el fuerte consumo interno, así como la demanda de exportaciones. La abundante disponibilidad de materias primas como el algodón, la lana, la seda y el yute, y la mano de obra calificada ha hecho de la India un centro de abastecimiento. El Gobierno de la India está alentando inversiones en este sector. A través del Ministerio de Textiles, implementó un esquema llamado *Technology Upgradation Fund Scheme (TUFS)* para proporcionar apoyo a la modernización y actualización de la industria textil, ofreciendo incentivos y generando mayor empleo. Asimismo, el Ministerio de Industria Textil comenzó una iniciativa para establecer institutos bajo el modelo de asociación público – privada. (India Brand Equity Foundation, 2015)

Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materiales textiles

Esta clasificación corresponde al código 57 de la partida internacional de comercio del Sistema Armonizado, la cual comprende cualquier revestimiento para el suelo cuya superficie de materia textil quede al exterior después de colocado. También están comprendidos los artículos que tengan las características de los revestimientos para el suelo de materia textil pero que se utilicen para otros fines. Este grupo de productos no comprende los productos textiles planos y bastos de protección que se colocan bajo las alfombras y demás revestimientos para el suelo.

India se ha caracterizado por ser un principal exportador de productos textiles y alfombras, su gran acabado en alfombras hace atractiva la exportación de dicho producto. El auge textil que ha llevado a India a ser uno de los principales exportadores en este sector es el impulso del *Outsourcing* y el *Offshoring* en la economía de India, que son dos ventajas importantes para la producción de alfombras, esto se ha basado en la sobrepoblación de dicho país y los bajos sueldos que lo hace atractivo ante miles de empresas que buscan minimizar sus costos.

Como ya se mencionó en la subpartida anterior, la industria textil contribuye cerca del 14% a la producción industrial, al 4% del PIB, al 11% del total de exportaciones y emplea a 45 millones de personas.

Existen nueve Consulados de Promoción de Exportaciones representando al segmento de los textiles, uno de ellos es el *Carpet Export Promotion Council (CEPC)*²² que busca promover la producción y exportación de alfombras. (Ministerio de Textiles de la India, 2014)

Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos.

Como se puede apreciar en el Gráfico 4.22, los productos que más se exporta dentro de este grupo de productos son los Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.

Según un informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés), la pesca en la India es una actividad económica muy importante y un sector floreciente con variados recursos y potencialidades. La producción de peces en la India se incrementó 11 veces más en las últimas seis décadas, es decir, de 0.75 millones de toneladas en 1950-51 a 9.6 millones de toneladas durante 2012-13. Esto dio lugar a un crecimiento promedio anual de más del 4.5 por ciento durante los años que ha situado al país en la vanguardia de la producción pesquera mundial, sólo por detrás de China.

Durante 2012-2013, el camarón congelado continuó siendo el principal elemento de valor de exportación. El pescado, ha conservado su posición privilegiada como el principal producto de exportación en términos de cantidad y el segundo mayor producto de exportación en términos de valor. Asia sudoriental siguió siendo el mayor comprador de productos del mar de la India, con una participación del 23.12% en términos de dólares. La Unión Europea fue el segundo mercado con una participación del 22.14%, seguido de los Estados Unidos de América (21.29%), Japón (10.61%), China (7.67%), Oriente Medio (5.96%) y en otros países 9.22%.

²² Fundada en 1982, la CEPC fue establecido por el Ministerio de Textiles del Gobierno de la India. La responsabilidad principal del CEPC es asesorar al gobierno de la India sobre las medidas de promoción de las exportaciones y ayudar a la comunidad exportadora a solucionar sus problemas y necesidades a la atención del gobierno. La organización también ofrece asistencia a los exportadores de la India mediante la identificación de los principales mercados y tendencias. (Carpet Export Promotion Council of India, 2015)

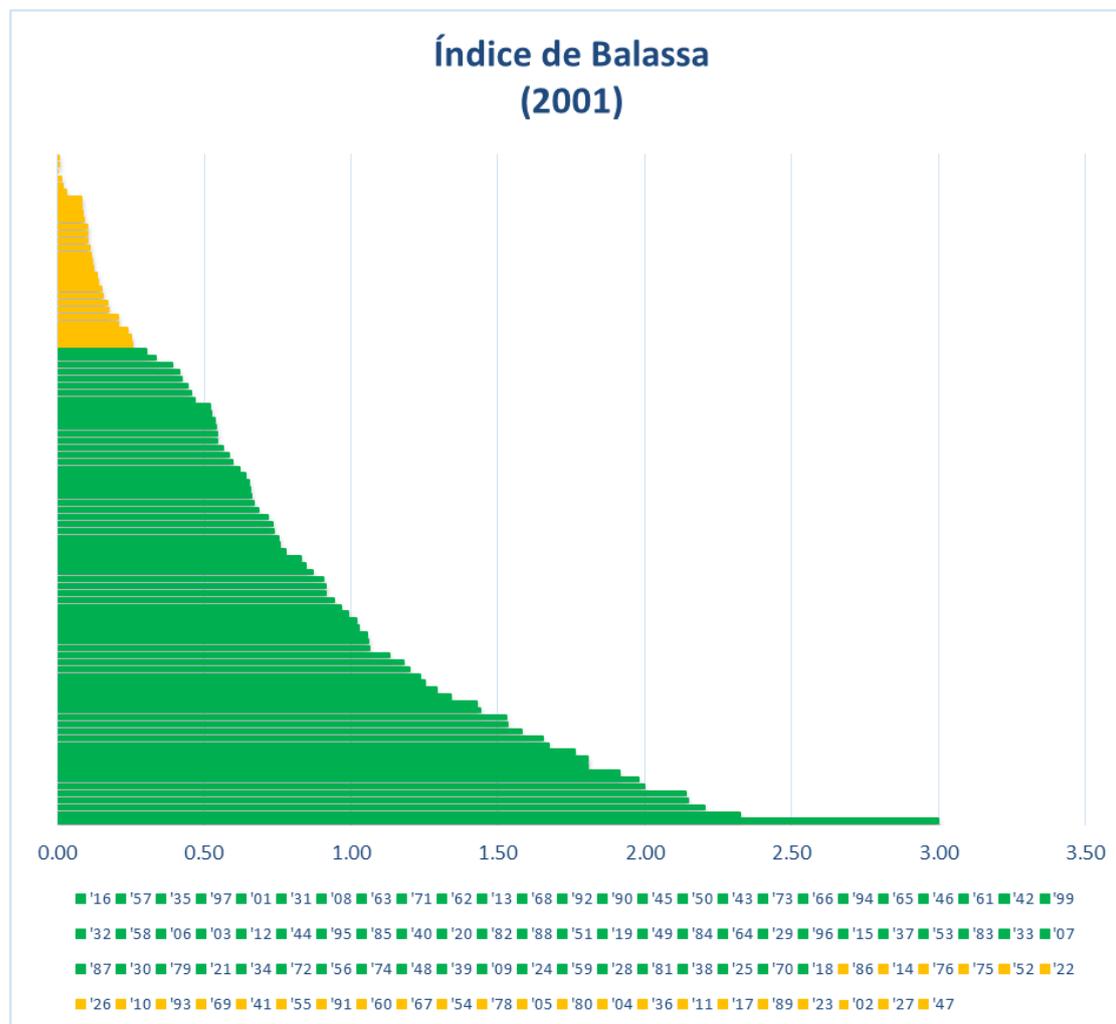
India ocupa el segundo lugar en el mundo en la producción total de pescado con una producción anual de cerca de 9.06 millones de toneladas métricas. La acuicultura de agua dulce creció diez veces en las últimas tres décadas, pasando de 0.37 millones de toneladas en 1980 hasta 4.03 millones de toneladas en 2010; con una tasa de crecimiento medio anual de más del 6 por ciento. La acuicultura de agua dulce contribuye a más del 95 por ciento de la producción total de la acuicultura. Entre los principales productos de agua dulce están: carpas, bagres, camarones de agua dulce, pangasius y tilapia. Además, en el sector de agua salobre, producen: variedades de camarón principalmente, el camarón tigre gigante nativo y *whitelegshrimp* exótica. Por lo tanto, la producción de carpa en agua dulce y camarones en agua salobre forman el grueso de las principales áreas de actividad de la acuicultura.

El Gobierno de la India ha incentivado el desarrollo del sector a través de una red de Agencias de Desarrollo de Piscicultores, Agencias de Desarrollo de Piscicultores de Aguas Salobres y los programas de investigación y desarrollo del Consejo Indio de Investigación Agrícola (*ICAR*, por sus siglas en inglés) han sido los principales vehículos para este desarrollo revolucionario. Además, el apoyo adicional también fue proporcionado por varios gobiernos estatales, de acogida de las organizaciones y agencias como la Autoridad de Desarrollo de la Exportación de Productos Marinos, entidades financieras, etc. (Food and Agriculture Organization of the United Organization, 2014)

4.1.2 ÍNDICE DE BALASSA

En esta sección se muestra el índice de Balassa como indicador de ventaja comparativa, calculado para el 2001, que por lo general engloba el sector de manufactura, así como también las exportaciones de carnes, crustáceos, derivados de petróleo y más.

Gráfico 4.29 Índice de Balassa, en porcentaje, 2001



Fuente: Naciones Unidas

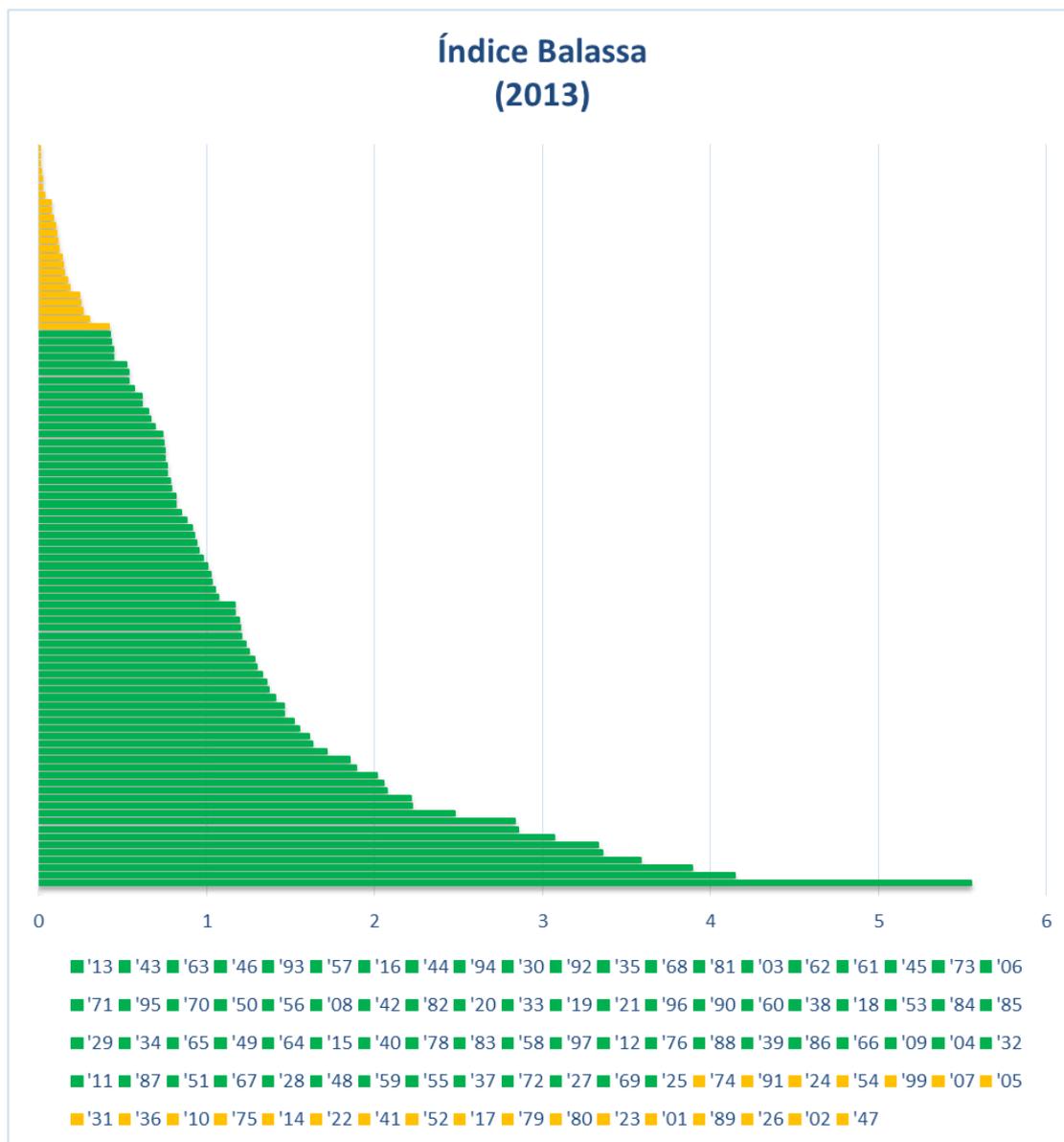
El índice de Balassa, para el 2013, corrobora los resultados obtenidos en el IVCR para el mismo año, siendo la partida “gomas, resinas y demás jugos y extractos” el de mayor ventaja comparativa, mientras que “los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/ surtidos” aparecen como la tercer partida de mayor ventaja comparativa; sin embargo, el índice de Balassa incluyó a “peletería, confecciones de peletería; peletería artificial/ facticia” y a “manufacturados de espartería o de cestería” como los de mayor ventaja comparativa.

La partida “peletería, confecciones de peletería; peletería artificial/ facticia” designa los artículos constituidos por lana, pelo u otras fibras (incluidas las fibras en

forma de hilados de chenilla), pegadas o cosidas sobre cuero, tejido o cualquier otra materia, que imiten la peletería, con exclusión de las imitaciones obtenidas por tejido, incluso de punto (terciopelo, felpa, tejidos con bucles o rizados, tejidos de pelo largo, etc.). Esta definición no se aplica a la peletería auténtica a la que se ha añadido pelo por pegado o cosido. La peletería artificial o facticia de esta partida puede presentarse en piezas o en artículos confeccionados (incluidas las prendas y complementos de vestir). Están también comprendidas aquí las colas artificiales que se obtienen fijando pelos a un soporte de cuero o a una cuerda.

Por otro lado, la partida “manufacturados de espartería o de cestería” se refiere a materias en un estado o forma tales que puedan trenzarse, entrelazarse o trabajarse de modo análogo. Se consideran como tales, la paja, mimbre, sauce, bambú, ratán (rotén), junco, caña, cintas de madera, tiras de otros vegetales (por ejemplo: tiras de corteza, hojas estrechas y rafia u otras tiras obtenidas de hojas anchas), fibras textiles naturales sin hilar, monofilamentos, tiras y formas similares de plástico y tiras de papel, pero no las tiras de cuero o piel preparados o de cuero regenerado, de fieltro o tela sin tejer, ni el cabello, crin, mechas e hilados de materia textil ni monofilamentos y tiras.

Gráfico 4.30 Índice de Balassa, en porcentaje, 2013



Fuente: Naciones Unidas

4.2 COMERCIO DE SERVICIOS

India se convirtió en un destino destacado para la externalización en el sector de los servicios en la década de 1990. El país asiático es uno de los principales beneficiarios de la deslocalización de servicios, principalmente, por la creación de empleo, entradas de capital y la transferencia de tecnología. Según un Informe de la

Organización Mundial del Comercio del 2005, el número de personas empleadas en el sector de software alcanzó las 568,000 en 2003.

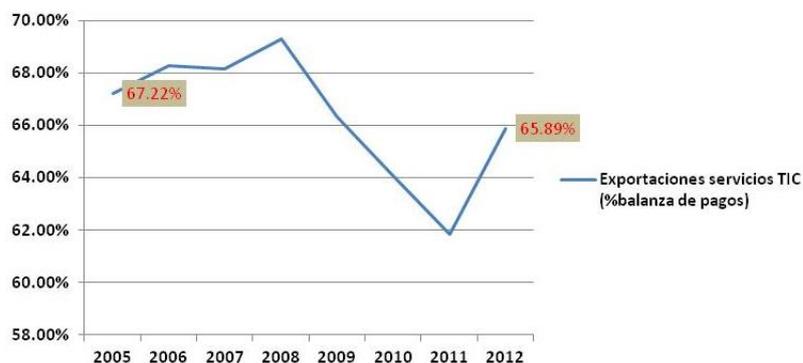
El *outsourcing* en la India comenzó con la industria de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), que ha respondido a las necesidades cambiantes del mercado mediante el aumento de la escala de las operaciones y la capacidad de manejar la complejidad.

4.2.1 Exportaciones de Servicios TIC

El incremento de la deslocalización de las tecnologías de información y comunicación durante las dos últimas décadas se ha visto facilitada por diferentes factores como la gran difusión de internet y de otros avances tecnológicos, aptitudes lingüísticas e informáticas de la fuerza laboral y el Acuerdo sobre Tecnología de la Información de la OMC. Este acuerdo adoptado en 1996, fomentaba la eliminación completa de aranceles sobre los productos de tecnología de información y comunicación. Las resoluciones que se planteaban impulsaban la apertura al libre comercio con el fin de abaratar los costos de producción en el sector de la electrónica y sobre todo en artículo de tecnología de la información, esto ayudaría a promover la competitividad económica.

En el gráfico 4.31, se aprecian las exportaciones de servicios de Tecnología de Información y Comunicación como porcentaje de la Balanza de Pagos. Para el año 2005 las exportaciones de este tipo de servicios alcanzaban 67.22% de la Balanza de Pagos. La crisis financiera internacional del 2008 disminuyó el volumen de estas exportaciones; sin embargo, a partir del 2011 hubo una mejora en la comercialización de estos servicios, llegando al 65.89% de la Balanza de Pagos.

Gráfico 4.31 Exportaciones de Servicios TIC como porcentaje de la Balanza de Pagos, en porcentaje, 2005 - 2012



Fuente: Banco Mundial

Es necesario mencionar ejemplos como Irlanda, Israel y en este caso la India, donde las importaciones han aumentado mucho más rápido que las exportaciones, lo que indica que las industrias nacionales han basado su crecimiento en el renovación de su tecnología, uno de los sectores que se ha visto beneficiado de ello es el de servicios. En consecuencia, las exportaciones de servicios informáticos de la India se han multiplicado por 11 desde 2000. (Organización Mundial del Comercio, 2012)

India se ha convertido en el principal país en materia de deslocalización de servicios de tecnología de la información al absorber casi un 60% del mercado de la deslocalización a nivel mundial. (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2012)

En 1991, el Gobierno creó un plan de parques tecnológicos de *software* y se instituyó la Sociedad de Parques Tecnológicos de *Software* de la India (*STPI*, por sus siglas en inglés), para administrar las instalaciones y servicios de infraestructura de comunicaciones y transmisión de datos y otros servicios, como las evaluaciones tecnológicas y la formación profesional de los exportadores de *software*.

Dentro de los beneficios para las empresas establecidas en los centros de la *STPI*, están los siguientes:

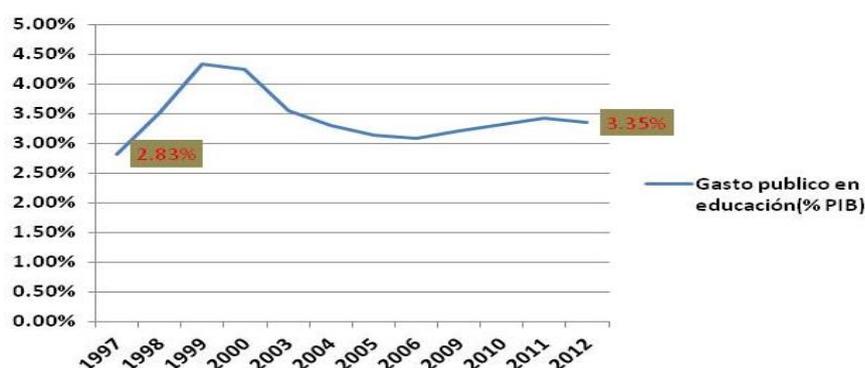
- Servicios ultramodernos para la transmisión ultrarrápida de datos y 35 portales internacionales proporcionados por la *STPI*;
- Importaciones libres de derechos;
- La exención del pago de derechos locales;
- La exención del impuesto a los ingresos de las sociedades hasta marzo de 2010;
- Una ventanilla única para los trámites oficiales;
- La participación de hasta un 100% de capitales extranjeros en las empresas establecidas en los centros de la *STPI*.

El apoyo gubernamental logró el aumento en la participación de empresas de exportación de *software* en los centros *STPI*. Entre 1992 y 1993, el 8 por ciento de dichas exportaciones las realizaban empresas establecidas en los centros *STPI*; una década después, este porcentaje creció al 81 por ciento. (Barchetta y otros, 2005).

India ha enfocado su crecimiento en las TIC, este sector ha crecido de manera desmedida en los últimos años, provocando el despunte económico de la nación, llevándola así a ser una de las más importantes en el sector de las tecnologías de la información.

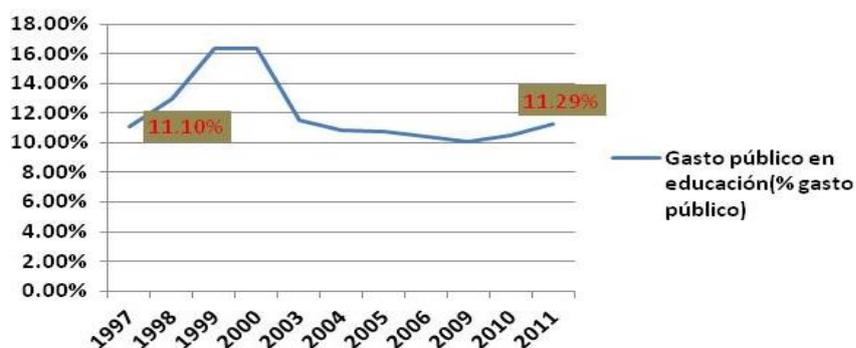
Las TIC no solo han beneficiado a la economía india, sino también se han convertido en una alternativa con miras a fortalecer el sistema educativo. Si bien es cierto, la inversión estatal en educación no es muy representativa (Ver gráficos 4.32 y 4.33), se han adoptado otras medidas que benefician al sector.

Gráfico 4.32 Gasto Público en Educación (% PIB), en porcentaje, 1997 - 2012²³



Fuente: The Global Economy

Gráfico 4.33 Gasto Público en Educación (% Gasto Público), en porcentaje, 1997 - 2012



Fuente: The Global Economy

El impacto de las TIC en el desarrollo del *outsourcing* y *offshoring* en India va mucho más allá del sistema educativo y su camino es buscar la competitividad en el ámbito financiero. Una de las implementaciones en términos de *outsourcing* y *offshoring* en India ha sido los call centers, donde una empresa “x” delega funciones de atención al cliente a una empresa “y”. En India, las personas que trabajan en estos call

²³ En 2012, India subió del puesto 14, que ocupaba en 2011, al puesto 12 en el ranking de países por importe invertido en educación al año. Más que la cantidad gastada es importante comparar el porcentaje del PIB que esta supone y, en este caso, India ha descendido hasta la posición 126, de 167 países. En referencia al porcentaje que supone la inversión en educación respecto al presupuesto gubernamental (gasto público), India se encuentra en el puesto 115 (DatosMacro, 2013)

centers no solo deben dominar su idioma nativo, sino también hablar otros idiomas, especialmente el inglés. Además de eso, las personas que trabajan en *call centers* también se ven obligadas a investigar sobre la cultura, gustos, preferencias de diversos países para los cuales brindan sus servicios, y así mejorar su desenvolvimiento en su servicio. El conocer sobre los modismos y acentos ayudan a ofrecer un servicio más eficiente. (Shome, 2006)

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

La economía de India se ha convertido, en la última década, en una de las más atractivas para la inversión extranjera, principalmente, por la gran cantidad de mano de obra poco costosa (en su mayoría, no calificada). Esto motiva la inversión tanto de empresas productoras de bienes como de empresas que ofrecen servicios. Asimismo, el apoyo gubernamental al sector privado con la creación de organismos que fomentan el intercambio comercial con otros países, ha permitido elevar las cifras de capital extranjero. El surgimiento del *outsourcing* y *offshoring* juega un papel muy importante en la inversión extranjera directa de India, porque permite la subcontratación de algunos procesos de fabricación en fuentes menos costosas.

India, al convertirse en un país abierto al comercio internacional, ha aumentado en gran medida sus socios comerciales. Durante los últimos años se han firmado una gran cantidad de tratados comerciales con diferentes países, teniendo como objetivo llegar a nuevos mercados. Es necesario mencionar a dónde se destinan las exportaciones del país asiático y de dónde provienen las importaciones. Los principales cinco países a donde se exportan los productos indios son: En primer lugar la Unión Europea con el 14% del total de exportaciones, seguido por Estados Unidos con el 11%, Emiratos Árabes Unidos con el 9%, China con el 4% y Singapur con el 4%. Los principales cinco países de donde se originan las importaciones son: en primer lugar China y la

Unión Europea con el 10% del total de importaciones cada uno, seguido por Arabia Saudita con 7%, Emiratos Árabes Unidos con 6% y Suiza con el 5%.

La Unión Europea es el principal socio comercial en la exportación de mercaderías. Sin embargo, en el presente análisis se decidió utilizar a Estados Unidos para la comparación comercial, debido a que la Unión Europea es un bloque de países. Los resultados del Índice de Ventaja Comparativa Revelada muestran que los productos en los cuales India tiene mayor ventaja comparativa en relación a Estados Unidos, para el 2013, son:

4.2.1 “Las Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales”, del cual, el principal subproducto exportado es la “Goma laca; gomas, resinas, gomorresinas y oleorresinas”;

4.2.2 “Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos”, del cual, los principales subproductos exportados son “los artículos de tapicería” y la “ropa de cama, mesa, tocador o cocina”;

4.2.3 “Las Alfombras y demás revestimientos para el suelo de materiales textiles” del cual, los subproductos principalmente exportados son alfombras de diferentes materiales.

4.2.4 “Las preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos y de moluscos”, del cual, los subproductos principalmente exportados son los crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.

Además, el Índice de Balassa corroboró los resultados obtenidos en el IVCR, para el 2013. Sin embargo, este índice incluyó a dos productos como los de mayor ventaja comparativa, los cuales son:

1. “Peletería, confecciones de peletería; peletería artificial/facticia”; y,
2. “Manufacturados de espartería o de cestería”

El *Outsourcing* y *Offshoring* en India, se han convertido en uno de los pilares fundamentales de su desarrollo económico. En la década de los 90s, India se convirtió en un destino destacado para la externalización en el sector de servicios. La evidencia

teórica indica que el *Outsourcing* en el país comenzó con la industria de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).

India se ha convertido en el principal país en materia de deslocalización de servicios de tecnología de la información al absorber casi un 60% del mercado de la deslocalización a nivel mundial. La puesta en marcha de un plan de parques tecnológicos de *software* y la creación de la Sociedad de Parques Tecnológicos de Software de la India, impulsaron el desarrollo del sector de servicios de Tecnología de Información y Comunicación (TIC) en el país. El impacto de las TIC en el desarrollo del *outsourcing* y *offshoring* en India va mucho más allá del sistema educativo y su camino es buscar la competitividad en el ámbito financiero. Para el 2013, las exportaciones de este tipo de servicios alcanzaron 65.89% de la Balanza de Pagos.

REFERENCIAS

- Armonizado 2011 (2011). *Codificación del Sistema Armonizado Armonizado.Com*.
Obtenido el 2 de mayo del 2015, de
http://www.armonizado.com/indice6_2011.php?seccion=sec1#
- Banco Mundial. (2006). *India-Bangladesh: Bilateral Trade and Potential Free Trade Agreement*. Dhaka : Banco Mundial.
- Barchetta, M., Bijit, B., Finger, K. M., Jansen, M., Keck, A., Piermartini, R., & Teh, R. (2005). *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005 - Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC*. Organización Mundial del Comercio.
- Carpet Export Promotion Council of India. (2015). *Carpet Export Promotion Council of India*. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de <http://www.indiancarpets.com/cepc-p.html>
- Commander, E., Heitmueller, A., & Tyson, L. (2009). *Trabajadores migrantes y empleo ¿un reto para el modelo social europeo?*
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2012). *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. Ginebra: UNCTAD.
- Contreras Contreras, E. (2013). *La participación del Outsourcing en la Administración de Recursos Humanos y su impacto en las relaciones laborales en México*. Universidad de Veracruzana.
- Current account deficit threat to India's financial stability: RBI*. (2012, 17 de abril). *The Economic Times*.
- Dornbusch, R., Fisher, S., & Samuelson, P. A. (1977). *Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods*. *The American Economic Review*, (pp. 823-839).
- Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Estébanez Mediavilla I. (2010). *El Mercado de las Tecnologías de la Información en India*. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai. Mumbai.
- Fondo Monetario Internacional. (2001). *La Liberalización del Comercio Mundial y los Países en Desarrollo*. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de
<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>

- Food and Agriculture Organization of the United Organization. (2014). *National Aquaculture Sector Overview - India*. Obtenido el 12 febrero del 2015, de http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_india/en
- Funk Kirkegaard, J. (2007). *Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation - Labor - Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia*. Washington, DC.: Peterson Institute for International Economics.
- Giddens, A. (2009). *Europa global, Europa Social*. Valencia: Universitat de València.
- González Blanco, R. (2011). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional. Información Comercial Española. Revista de Economía*.
- Instituto Español de Comercio Exterior (2015) *Marco Jurídico de India*. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/marco-juridico/index.html?idPais=IN>
- India Brand Equity Foundation. (2015). *India Brand Equity Foundation*. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de <http://www.ibef.org/pages/36301>
- India's outsourcing business. On the turn*. (2013, 19 de enero). *The Economist*.
- India - Gasto Público Educación* (2013). Obtenido el 1 de mayo del 2015, de <http://www.datosmacro.com/estado/gasto/educacion/india>
- India. Ministerio de Comercio e Industria de India. (n.d.). *Trade Agreements. Ministerio de Comercio e Industria de India*. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de http://www.commerce.nic.in/MOC/international_trade_agreements.asp
- India. Ministerio de Textiles de la India. (2014). *Annual Report 2013- 14*.
- Khundrakpam, J. K., & Pattanaik, S. (2010). *Global Crisis, Fiscal Response and Medium-term Risks to Inflation in India*. Reserve Bank of India Occasional Papers (Vol. 31)
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- Leroy, A. (2012). *Las Paradojas de la India Moderna. LE CENTRE TRICONTINENTAL*. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de <http://www.cetri.be/spip.php?article2620>
- Mann, Catherine L.; (2003). *Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth*. Institute for International Economics. EE.UU.

Muñoz Guarasa, M. (2008). *Deslocalización y Fragmentación Productiva: Offshoring y Outsourcing*. Universidad de Jaén.

Observatorio Regional de la Sociedad de la Información (ORSI) . (2008). *Nearshore. Yacimientos de empleo TIC en el entorno rural de Castilla y León*. Junta de Castilla y León.

Olney, W. (2013). *A Race to the Bottom? Employment Protection and Foreign Direct Investment*. *Journal of Institutional Economics* (pp. 191-203)

Olsen, K. B. (2006). *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review* . OECD Directorate for Science, Technology and Industry (STI) (p. 6) Paris .

Organización Mundial de Aduanas. (2015). *International Convention on the Harmonized System*. World Customs Organization. Obtenido el 2 de mayo de 2015, de http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs_convention.aspx#Articles

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2009). *Estadísticas del Comercio Internacional 2009*. Ginebra: OMC

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2012). *15º aniversario del Acuerdo sobre Tecnología de la Información*. Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2014). *Estadísticas del Comercio Internacional 2014*. Ginebra: OMC

Peters, S. (2010). *Riesgos y oportunidades de los mercados emergentes: Los casos de India y China*. CIDOB.

Reuters. (2008). *UPDATE 1-India Reliance startup makes biggest fuel complex*. Mumbai, India. Obtenido el 2 de mayo del 2015 de, <http://www.reuters.com/article/2008/12/25/reliance-refinery-idUSBOM35371720081225>

Santander Trade. (2015). *India: Inversión Extranjera*. SANTANDER TRADE. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de <https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/india/inversion-extranjera>

Shome, R. (2006). *Thinking through the diaspora - Call centers, India, and a new politics of hybridity*. *International Journal of Cultural Studies* (Vol. 9), (pp.108 - 113).

Syed, M., & Walsh, J. P. (2012). *El Tigre y el Dragón*. Finanzas y Desarrollo.

Gopalakrishnan, K. (2013). *Evolution of Outsourcing in India*. *Tutorial-Reports.com*. Obtenido el 2 de mayo del 2015, de <http://www.tutorial-reports.com/business/outsourcing/india/evolution.php>

United States General Accounting Office. (1997). *Year 2000 Computing Crisis: An Assessment Guide*.

Why India is doing better than most emerging markets. (2014, 18 de noviembre). *The Economist*.

ANEXOS

Cuadro 7.1: Matriz estándar de *Offshoring* y *Outsourcing* para la deslocalización de la producción

Localización / Propiedad	Interior (Inhouse)	Exterior
En País de Origen	Producción Interna Doméstica	Producción externa doméstica por productor no-asociado (Outsourced production)
En País Extranjero (Cruzando Fronteras / Offshore)	Producción dentro del grupo empresarial (Inhouse)	Producción fuera del grupo empresarial en país extranjero por productor no-asociado (Offshore outsourced production)

The diagram illustrates the relationships between the four quadrants of the matrix using arrows:

- Outsourcing:** A horizontal arrow pointing from the top-left quadrant (En País de Origen, Interior) to the top-right quadrant (En País de Origen, Exterior).
- Offshoring:** A vertical arrow pointing from the top-left quadrant (En País de Origen, Interior) to the bottom-left quadrant (En País Extranjero, Interior).
- Offshore Outsourcing:** A diagonal arrow pointing from the top-left quadrant (En País de Origen, Interior) to the bottom-right quadrant (En País Extranjero, Exterior).

Fuente: Tomado de (Funk Kirkegaard, 2007) y Traducido por los autores.

Tabla 1. Ranking de principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, millones de dólares y porcentajes, 2013

Lugar en la clasif.	Exportadores	Valor	%	Variación % anual	Lugar en la clasif.	Importadores	Valor	%	Variación % anual
1	China	2.210	11,8	8	1	Estados Unidos	2.331	12,4	0
2	Estados Unidos	1.579	8,4	2	2	China	1.950	10,3	7
3	Alemania	1.453	7,7	3	3	Alemania	1.187	6,3	2
4	Japón	715	3,8	-10	4	Japón	833	4,4	-6
5	Países Bajos	664	3,5	1	5	Francia	681	3,6	1
6	Francia	580	3,1	2	6	Reino Unido	654	3,5	-5
7	Corea, República de	560	3,0	2	7	Hong Kong, China	622	3,3	12
						- importaciones definitivas	141	0,7	4
8	Reino Unido	541	2,9	15	8	Países Bajos	590	3,1	0
9	Hong Kong, China	536	2,9	9	9	Corea, República de	516	2,7	-1
	- exportaciones nacionales	20	0,1	-11					
	- reexportaciones	516	2,7	10					
10	Federación de Rusia	523	2,8	-1	10	Italia	477	2,5	-2
11	Italia	518	2,8	3	11	Canadá ^a	474	2,5	0
12	Bélgica	469	2,5	5	12	India	466	2,5	-5
13	Canadá	458	2,4	1	13	Bélgica	450	2,4	3
14	Singapur	410	2,2	0	14	México	391	2,1	3
	- exportaciones nacionales	219	1,2	-4					
	- reexportaciones	191	1,0	6					
15	México	380	2,0	3	15	Singapur	373	2,0	-2
						- importaciones definitivas ^b	182	1,0	-9
16	Arabia Saudita, Reino de la ^c	376	2,0	-3	16	Federación de Rusia ^a	344	1,8	3
17	Emiratos Árabes Unidos ^c	365	1,9	4	17	España	339	1,8	0
18	España	316	1,7	7	18	Taipei Chino	270	1,4	0
19	India	312	1,7	5	19	Turquía	252	1,3	6
20	Taipei Chino	305	1,6	1	20	Tailandia	251	1,3	0
21	Australia	253	1,3	-1	21	Brasil	250	1,3	7
22	Brasil	242	1,3	0	22	Emiratos Árabes Unidos ^c	245	1,3	7
23	Suiza	229	1,2	1	23	Australia	242	1,3	-7
24	Tailandia	229	1,2	0	24	Malasia	206	1,1	5
25	Malasia	228	1,2	0	25	Polonia	204	1,1	2
26	Polonia	202	1,1	9	26	Suiza	200	1,1	1
27	Indonesia	184	1,0	-3	27	Indonesia	187	1,0	-2
28	Austria	174	0,9	5	28	Austria	182	1,0	2
29	Suecia	167	0,9	-3	29	Arabia Saudita, Reino de la	164	0,9	5
30	República Checa	161	0,9	3	30	Suecia	158	0,8	-3
	Total de las economías enumeradas ^d	15.339	81,7	-		Total de las economías enumeradas ^d	15.492	82,1	-
	Todo el mundo ^e	18.784	100,0	2		Todo el mundo ^e	18.874	100,0	1

Fuente: Naciones Unidas

Tabla 2. Ranking de principales exportadores e importadores mundiales de servicios, 2013

Lugar en la clasif.	Exportadores	Valor	%	Variación % anual	Lugar en la clasif.	Importadores	Valor	%	Variación % anual
1	Estados Unidos	662	14,3	5	1	Estados Unidos	427	9,8	3
2	Reino Unido	290	6,3	1	2	China	329	7,6	17
3	Alemania	287	6,2	8	3	Alemania	315	7,2	7
4	Francia	233	5,0	8	4	Francia	188	4,3	8
5	China	207	4,5	9	5	Reino Unido	173	4,0	-1
6	India	153	3,3	5	6	Japón	161	3,7	-8
7	España	144	3,1	5	7	India	127	2,9	-1
8	Japón	144	3,1	1	8	Federación de Rusia	123	2,8	19
9	Países Bajos	142	3,1	8	9	Singapur	122	2,8	4
10	Hong Kong, China	135	2,9	7	10	Países Bajos	121	2,8	1
11	Irlanda	124	2,7	7	11	Irlanda	117	2,7	5
12	Singapur	117	2,5	4	12	Italia	107	2,5	3
13	Corea, República de	112	2,4	1	13	Corea, República de	106	2,4	1
14	Italia	110	2,4	6	14	Canadá	105	2,4	0
15	Bélgica	101	2,2	2	15	Bélgica	96	2,2	5
16	Suiza	94	2,0	5	16	España	91	2,1	1
17	Luxemburgo	79	1,7	10	17	Brasil	84	1,9	7
18	Canadá	78	1,7	0	18	Emiratos Árabes Unidos	65	1,5	...
19	Suecia	75	1,6	6	19	Australia	62	1,4	-2
20	Dinamarca	69	1,5	6	20	Dinamarca	60	1,4	3
21	Federación de Rusia	66	1,4	13	21	Hong Kong, China	59	1,4	1
22	Austria	65	1,4	9	22	Suecia	57	1,3	6
23	Tailandia	59	1,3	19	23	Tailandia	55	1,3	4
24	Macao, China	53	1,1	16	24	Suiza	52	1,2	12
25	Australia	52	1,1	0	25	Arabia Saudita, Reino de la	50	1,2	1
26	Taipei Chino	51	1,1	5	26	Luxemburgo	48	1,1	14
27	Turquía	44	0,9	8	27	Austria	44	1,0	5
28	Polonia	40	0,9	6	28	Malasia	44	1,0	5
29	Malasia	39	0,8	4	29	Noruega	43	1,0	4
30	Noruega	38	0,8	-2	30	Taipei Chino	42	1,0	-1
	Total de las economías enumeradas	3.862	83,5	-		Total de las economías enumeradas	3.474	80,0	-
	Todo el mundo	4.625	100,0	6		Todo el mundo	4.340	100,0	4

Fuente: Naciones Unidas

Cuadro 7.2. Codificación de dos dígitos del Sistema Armonizado de las Naciones Unidas, 2011

CÓDIGO	PRODUCTOS
1	Animales vivos
2	Carne y despojos comestibles
3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
4	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
5	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
6	Plantas vivas y productos de la floricultura
7	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), de melones o de sandías
9	Café, té, yerba mate y especias
10	Cereales
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos
17	Azúcares y artículos de confitería
18	Cacao y sus preparaciones
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas
21	Preparaciones alimenticias diversas
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de los metales de las tierras raras o de isótopos
29	Productos químicos orgánicos
30	Productos farmacéuticos
31	Abonos
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas

36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
37	Productos fotográficos o cinematográficos
38	Productos diversos de las industrias químicas
39	Plástico y sus manufacturas
40	Caucho y sus manufacturas
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
45	Corcho y sus manufacturas
46	Manufacturas de espartería o de cestería
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón
49	Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos
50	Seda
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
52	Algodón
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
54	Filamentos sintéticos o artificiales
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
60	Tejidos de punto
61	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto
62	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
65	Sombreros, demás tocados, y sus partes
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas y sus partes
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
69	Productos cerámicos
70	Vidrio y sus manufacturas
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
72	Fundición, hierro y acero

73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero
74	Cobre y sus manufacturas
75	Níquel y sus manufacturas
76	Aluminio y sus manufacturas
78	Plomo y sus manufacturas
79	Cinc y sus manufacturas
80	Estaño y sus manufacturas
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común, partes de estos artículos, de metal común
83	Manufacturas diversas de metal común
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
86	Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes; aparatos mecánicos, incluso electromecánicos, de señalización para vías de comunicación
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
89	Barcos y demás artefactos flotantes
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control de precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
91	Aparatos de relojería y sus partes
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios
96	Manufacturas diversas
97	Objetos de arte o colección y antigüedades
98	Materias especificadas en el nivel del capítulo solamente
99	Materias no a otra parte especificadas

Fuente: Armonizado.com