

India: su importancia en el mercado internacional y su relación con Uruguay.

Caso: Tata Consultancy Services

Rodrigo Ituarte

4.632.100 – 4

rodrigoituarte@hotmail.com

Trabajo Final de Investigación de Grado

Tutor: Lic. Daniela Guerra

Universidad de la República: Facultad de Derecho – Licenciatura en Relaciones Internacionales

Montevideo, 16 de setiembre 2019.

Agradecimientos

A mi tutora, Daniela Guerra.

A mis padres, Ariel Ituarte y Elvira Valdez.

A los entrevistados, por su tiempo.

Índice

Introducción.....	3
Capítulo 1: Marco teórico conceptual	7
• 1.1 Aproximación a la teoría de las Relaciones Internacionales.....	7
• 1.2 Aproximación teórica a la temática de estudio	8
Capítulo 2 – India: trayectoria, logros y actualidad.....	11
• 2.1 Territorio, Historia y Política	11
• 2.2 Aspectos socio-económicos recientes	13
• 2.3 Hitos económicos y políticos	15
➤ 2.3.1 Período 1990 – 2000 Época de las reformas económicas	16
➤ 2.3.2 Período 2000 – 2010 Conformación de bloques y acuerdos.....	18
➤ 2.3.3 Período 2010 – 2018 Bonanza económica.....	23
• 2.4 Conclusión	24
Capítulo 3 - India: presencia comercial y de inversión en América Latina y Uruguay.....	26
• 3.1 Análisis económico-comercial.....	26
• 3.2 Complementariedad con Uruguay	29
• 3.3 Inversión extranjera directa.....	30
• 3.4 Análisis del sector servicios y su importancia en las relaciones India-Uruguay	32
• 3.5 Conclusión	34
Capítulo 4 - Aproximación al marco normativo para la promoción de inversión en Uruguay periodo 2000-2018.....	35
• 4.1 Leyes en materia de inversión en Uruguay	35
• 4.2 Efecto de las modificaciones en el comercio de servicios	39
• 4.3 Conclusión	40
Capítulo 5 – Empresas indias en América Latina: Instalación de TCS en Uruguay	41
• 5.1 Breve reseña histórica de la empresa	41
• 5.2 TCS en Uruguay: instalación y desarrollo	43
• 5.3 Características de la empresa	45
• 5.4 Organización de la empresa	46
• 5.5 Importancia de Uruguay para TCS	47
• 5.6 Conclusión	48
Capítulo 6: Conclusiones finales	50
Referencias	54
Apéndice.....	58

Introducción

India es un país situado en el sur de Asia con una población que supera los mil millones de habitantes y una extensión de tierras de más de tres millones de kilómetros cuadrados. La creciente importancia del país como actor de las Relaciones Internacionales, del mercado mundial y su expansión, por medio de empresas pertenecientes a distintos rubros en el mundo, hace necesario e interesante su estudio.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal comprender cómo a través de la inversión y el comercio, ha logrado India su desempeño económico actual, estableciendo al mismo tiempo la importancia de la presencia de empresas indias en Uruguay. En un mundo tan cambiante como el nuestro, y donde los límites entre estados son cada vez más difusos, es relevante el estudio de países como India, líderes en la escena internacional, y con buenas perspectivas a futuro (Price Waterhouse Cooper, 2015).

Se ha visto un aumento paulatino durante los últimos años en la participación de India en el comercio mundial, tanto en exportaciones como en importaciones, lo cual le otorga una posición de importancia. Si bien los valores (en dólares) no son suficientemente altos como para superar aquellos de países como China, Estados Unidos o la Unión Europea en su totalidad, sin duda cobra importancia por su tamaño y crecientes cambios a nivel comercial.

Se destaca que India se ha convertido en una potencia económica regional y hasta mundial en menos de 20 años, y ha tenido un crecimiento de entre un 6.5% y 8% durante los últimos 10 años, según indicadores de desarrollo tomados del Banco Mundial. Ello ha colocado a India entre las economías de más rápido crecimiento a nivel mundial (Banco Interamericano de Desarrollo, 2010).

Los cambios por los que India ha atravesado respecto de su estructura económica podrían llegar a explicar parte de este crecimiento en su economía y comercio. Si bien estos cambios fueron a nivel interno y le permitieron continuar creciendo como país, también lograron el incremento y desarrollo de empresas que tenían por objetivo desempeñarse no solamente dentro del país, sino en distintas partes del mundo; algunas de ellas eligieron a Uruguay como destino.

Se plantea avanzar progresivamente a lo largo del trabajo, estableciendo en esta sección introductoria el objetivo general y los específicos, además de la metodología a

utilizar, para luego ahondar, en el marco teórico y en el país, su relación con América Latina y, aún más específico, su relación con Uruguay. Se inicia el primer capítulo de este estudio declarando el marco teórico conceptual. Se procede al segundo capítulo con el desarrollo de la historia, política y territorio de India además de sus logros a lo largo del período estudiado.

A partir del tercer capítulo, se estudia a India en materia económica y política, observando cómo logra fomentar sus inversiones y generar relaciones con América Latina. En el cuarto capítulo se ahonda en las leyes que fomentan las inversiones en Uruguay, para establecer en el quinto capítulo la relación entre una única empresa de origen indio y la república oriental del Uruguay, relación que comienza a partir de 2002, cuando esta empresa se instala en el país.

Finalmente, las conclusiones resolverán el problema y los objetivos de investigación planteados en un inicio, logrando concluir el trabajo y uniendo los resultados obtenidos en cada uno de los capítulos.

Tema, problema y objetivos de investigación

El tema a estudiar es el creciente desarrollo de India, referido a sus aspectos comerciales y políticos, que permiten vislumbrar la importancia de este estado en el ámbito económico mundial. En los últimos 20 años India ha logrado aumentar su producción de bienes y servicios exponencialmente, se han creado universidades y centros de tecnologías que son reconocidos a nivel mundial, ciudades como Bangalore son reconocidas hoy como el “Silicon Valley” de India, por esas razones (Silvia Hernando, 2017). Resulta, entonces, interesante el estudio de India y los factores nacionales e internacionales que dieron lugar a este crecimiento.

Desde este enfoque es que se plantea como objetivo general: Comprender cómo a través de la inversión y el comercio, India ha logrado su desempeño económico actual y establecer la importancia de la presencia de empresas indias en Uruguay a partir del año 2002.

Se proponen, a su vez, los siguientes objetivos específicos:

- Describir los principales hitos, económicos y políticos, en el desarrollo económico de India en los últimos veinte años.

Se entiende que los hitos económicos y políticos podrán facilitar la comprensión del proceso político y comercial por el cuál India alcanza su poderío actual, se introducirán temas como reformas políticas y económicas, además de leyes referidas a la inversión, introducción a nuevos grupos económicos y otros asuntos de interés en la materia.

- Analizar la importancia de la relación comercial con India para Uruguay.

Se entiende que el análisis anterior permitirá responder al proceso económico, de India, mientras que este objetivo responderá a la segunda cuestión sobre cómo afecta a Uruguay el vínculo comercial y la presencia de empresas indias en el territorio.

- Conocer la experiencia de instalación y contexto de la empresa TATA Consultancy Services de origen indio en Uruguay a través del estudio de caso.

Mediante el estudio de caso de la empresa mencionada se pretende poder comprender el proceso que siguió la misma para instalarse en Uruguay, conociendo a su vez los intereses que la guiaron, así como los beneficios que obtiene al situarse en Uruguay, observando también el impacto que tuvo en el país.

Metodología de investigación

Al ser este estudio uno de tipo exploratorio descriptivo, permite el uso de una metodología basada en el análisis y recopilación de bibliografía. Se realizó también un estudio de caso acerca de una empresa india en particular que se instala en Uruguay para desarrollar sus actividades en América Latina.

El estudio comenzó con la recopilación sistemática de bibliografía disponible para el desarrollo de todos y cada uno de los capítulos, ya sean particulares de la empresa objeto de estudio, así como también de India, Uruguay y América Latina.

También, y además de los datos provistos en dicha bibliografía, se utilizaron distintas bases de datos, como aquellas de las que dispone la Organización Mundial del Comercio, la UNCTAD, el Observatorio de Complejidad Económica, ITC (International Trade Centre) y la CEPAL, todos los datos recopilados y gráficos serán presentados como anexos al presente documento. En conjunto proveen de una base cuantitativa, sobre la cual desarrollar el estudio realizado acerca de India y TATA Consultancy Services (en adelante TCS).

Tras la recopilación de información de la bibliografía y de base de datos, se reconstruye la historia de la empresa TCS, a modo de estudio de empresa, en el entendido que aporta a la investigación no solo analizar datos cuantitativos sino un caso de empresa de capitales indios que se instala en Uruguay.

El estudio de caso es un método de investigación cualitativa, pero puede componerse de evidencia cuantitativa, como documentos, archivos, entrevistas, observaciones directas u objetos (Luna y Rodríguez, 2011).

El estudio de caso en particular, será sobre la empresa TATA Consultancy Services, fundada en 1968, que forma parte del Grupo TATA, el conglomerado de empresas más grande de India. TCS se instala en Uruguay a partir del año 2002 y da trabajo actualmente (en Uruguay) a más de 1000 personas, entre las que se encuentran indios, uruguayos, argentinos, venezolanos, franceses y colombianos (CUTI, 2018).

En un inicio TCS se instaló en Zonamérica (Zona Franca ubicada en el departamento de Montevideo, Uruguay), pero con el tiempo creó una filial con sede en Montevideo regida por el sistema legal uruguayo.

Cabe mencionar que se contó con información complementaria surgida de las entrevistas mantenidas con el señor Gabriel Rozman (Ex presidente ejecutivo de Iberoamérica en TATA Consultancy Services Uruguay) y Valeria Goncalvez (Portfolio Manager en TATA Consultancy Services Uruguay)

Tras esta breve presentación se realizará un análisis del marco teórico y las teorías de las Relaciones Internacionales que permiten el análisis para luego comenzar con el estudio del territorio, la historia y el sistema político de India, haciendo especial mención de todos aquellos hitos económicos y políticos que influyen de cierta forma en el desarrollo económico de India.

Capítulo 1: Marco teórico conceptual

1.1 Aproximación a la teoría de las Relaciones Internacionales

La aproximación a la teoría de las Relaciones Internacionales servirá para poder enmarcar el estudio sobre una base teórica que permitirá no solamente poder explicar sucesos económicos y políticos, sino buscar una razón lógica y previamente determinada por la cual los mismos se generan.

Esther Barbé (1995) deja claro que definir a las Relaciones Internacionales de forma unívoca y con conceptos de común aceptación, resulta difícil, ya que las Relaciones Internacionales son de “tal complejidad, que podemos aprehenderlas de múltiples maneras y que las diversas tentativas realizadas para reducir esta complejidad a términos simples, desembocan en otras tantas definiciones controvertidas”.

Sin embargo, Truyol, intenta definir a las Relaciones Internacionales como “aquellas relaciones entre individuos y colectividades humanas que en su génesis y su eficacia no se agotan en el seno de una comunidad diferenciada y considerada como un todo, que fundamentalmente es la comunidad política o estado, sino que trascienden sus límites” (Truyol citado en Barbé, 1995, p.19).

Si bien Truyol apunta a incluir temas de vital importancia para la disciplina, se considera que la definición propuesta por Holsti es la que abarca y resume los aspectos más importantes para la misma, él entiende que “el término Relaciones Internacionales, hace referencia a todas las formas de interacción entre miembros de sociedades separadas, estén o no propiciadas por un gobierno.” (Holsti citado en Barbé, 1995, p.21).

Se arriba a la conclusión, entonces, de que la disciplina de las Relaciones Internacionales, se compone de todas aquellas actividades e intercambios que se dan fuera de las fronteras de un país y que no involucran directamente a un gobierno, abarcando muchas aristas, como la política, aspectos culturales, jurídicos y de cooperación internacional, y es por ello que se toman ciertas teorías como base para sustentar el estudio.

A los efectos de este estudio, se considera que es pertinente su análisis desde la disciplina, para poner énfasis en los aspectos económico, político y comercial de la dinámica de las relaciones económicas entre India y Uruguay. En este sentido, el trabajo se apoya en un conjunto de teorías que se explican a continuación

1.2 Aproximación teórica a la temática de estudio

Al momento de establecer la situación económica y política actual de India y su relación con otros países en el mundo, surgen dos teorías que contribuyen a explicar las razones detrás de la realidad presente. En primer lugar, el paradigma Estructuralista (o de “centro-periferia”) y en segundo lugar la teoría de la Dependencia. En este estudio, entonces, se recupera el aporte teórico del estructuralismo y la corriente estructuralista dentro de la teoría de la Dependencia.

Ambos aportes teóricos tienen como preocupación el subdesarrollo y la desigualdad social en América Latina y los demás países del llamado Tercer Mundo a partir de la década del 50.

Esta mirada permite introducir en el estudio de las Relaciones Internacionales un conjunto de aportes teóricos y metodológicos para comprender el sistema internacional en relación al sistema capitalista de producción.

Si bien se utilizaron los conceptos de centro y periferia¹ durante muchos años, el primero en desarrollar sistemáticamente la noción de una dualidad fue el argentino Raúl Prebisch por medio de una publicación de la CEPAL en 1949, a su vez entre sus principales expositores se encuentran autores latinoamericanos, así como de otros continentes como Claude Lévy-Strauss, Louis Althusser o Samir Amin.

Desde la CEPAL, Prebisch realiza un análisis a partir del concepto mencionado previamente, formulando la idea de que “el deterioro de los términos de intercambio de los bienes primarios en el largo plazo refuerza una estructura asimétrica” (CEPAL, 2012). Haber determinado eso significó una crítica a la división internacional del trabajo que, según él, conducía a la concentración de la renta en países del centro (o desarrollados). En consecuencia, él promovía el impulso de la industria interna por medio de la intervención activa del Estado, logrando abandonar el subdesarrollo por medio de la industrialización por sustitución de importaciones generando un avance tecnológico y económico en el largo plazo (Prebisch, R. 1949).

Olmedo Gonzales (2013) determina que la teoría Estructuralista (utilizando la noción de centro-periferia) se aboca a los problemas de bienestar, partiendo de una crítica al pensamiento clásico y neoclásico. El sistema económico mundial tiene una

¹ Establecen la noción de una división del sistema económico mundial actual en dos (configuración binaria), en donde en el centro se encuentran países industrializados que concentran gran parte de las riquezas, mientras que en la periferia se encuentran países subdesarrollados que exportan productos primarios y poseen escasa concentración de riqueza.

configuración binaria, donde existen un centro y una periferia. En el centro se encuentran países industrializados que concentran gran parte de las riquezas, mientras que en la periferia se encuentran países subdesarrollados que exportan productos primarios y poseen escasa concentración de riqueza. La teoría, toma en consideración los problemas de bienestar, los cuales influyen directamente sobre el desarrollo económico y social, estos problemas incluyen algunos como la pobreza o la contaminación.

La teoría de la Dependencia, por otro lado, surge a partir del paradigma anterior y se apoya en la idea desarrollada por el paradigma estructuralista, en el sentido de suponer la existencia de un centro y periferia, determinando que la organización de la economía mundial posee un diseño desigual para los países no desarrollados (pertenecientes a la periferia), a quienes se los dispone en una posición en la que prima el interés de los desarrollados haciendo que los subdesarrollados se dediquen a la producción de materias primas con bajo valor agregado, mientras que las decisiones fundamentales y los mayores beneficios se generan en países centrales, en los que se da una producción industrial de alto valor agregado.

Se sostiene, a su vez, que la integración de las economías al mercado internacional se genera a través de la interrelación y convergencia de los intereses de los sectores más poderosos de un país con aquellos de otros países (Gonzales H. Olmedo, 2013). La teoría de la dependencia entiende que ambos polos existen en conjunto, relacionados internamente, por medio de sus relaciones comerciales, de culturas compartidas e intereses políticos y económicos similares.

Esta teoría agrega otro aspecto y es que además de que el estado, como ente, deba tener un rol preponderante en el desarrollo del país, también debe promover que las empresas transnacionales contribuyan en dicho proceso (Ruiz Agila, G., 2016, p. 2).

A su vez, Ruiz Agila (2016) reconoce que el papel del Estado en economías periféricas (como lo fue y continúa siendo India), es crucial y debe cambiar de caso en caso, sin embargo, la intervención del Estado debe ser selectiva y temporal, debiendo cuidar las relaciones de clase (p. 2).

Cuidar de estos aspectos puede mejorar el bienestar de la población en general. Como reconoce Cristóbal Kay “La reconstrucción social puede ser muy dolorosa y afectar a muchas capas de la sociedad” (Kay, C. 1998, p. 11). Kay hace referencia, brevemente, a gobiernos que han realizado reformas particularmente intensivas en la economía,

recortando servicios públicos y privatizando industrias, y entiende que, si bien pueden haber tenido consecuencias positivas, existen partes de la sociedad del país que pueden haber sido descuidadas, generando víctimas del nuevo modelo económico.

Esta última teoría explica también otra característica de la realidad mundial actual, y es que a partir de dicha interdependencia resulta la globalización. Se entiende a la globalización como el proceso por medio del cual los lazos comerciales y las inversiones se profundizan sumado a una ideología neoliberal que la apoya (Bernal Meza, R., 2005, pp. 164-180).

Con esta base teórica se logrará obtener una visión objetiva acerca de la realidad internacional centrada en India y sus interacciones con distintos países o agrupaciones de estados por ser una economía que siendo periférica fue ganando relevancia en la economía mundial.

Capítulo 2 – India: trayectoria, logros y actualidad

En este capítulo se entrará en mayor detalle acerca del territorio de India, su composición, la historia previa a su independencia, así como también luego de esta, y se realizará un breve acercamiento a su sistema político.

Finalmente se realizará una periodización de los hitos económicos y políticos que se consideran importantes a la hora de determinar las razones o causas del desarrollo económico de India, sirviendo de base para luego desarrollar un análisis económico de India actual en el capítulo subsiguiente.

2.1 Territorio, Historia y Política

India se ubica en Asia del Sur, alberga a más de 1.250 millones de habitantes, siendo así el segundo país más poblado del mundo. Su superficie es de 3,3 millones de km², lo que lo hace a su vez el séptimo país más extenso del planeta. Hacia el sur limita con el océano Índico, con el mar Arábigo al Oeste y con el golfo de Bengala al Este.

Posee también una línea costera de más de 7.517 kilómetros con instalaciones portuarias ubicadas a lo largo de sus costas, ya sea en el mar de Arabia, o en la bahía de Bengala. “El país consta de 13 puertos principales y 176 puertos secundarios, situados estratégicamente en las principales rutas de navegación mundiales” (ICEX, 2013). Esto nos permite ver que el transporte marítimo es una de las principales formas de intercambio de mercaderías con los socios comerciales de India.

La capital es Nueva Delhi y su ciudad más poblada es Bombay. Existen al momento treinta y dos aeropuertos que se localizan en todo el territorio nacional, prestando así servicios varios dentro de las terminales. Dispone, entonces, de infraestructura aeroportuaria para el tráfico nacional e internacional de distintas cargas. Los principales aeropuertos del país son los de Bombay, Nueva Delhi, Trivandrum, Chennai, Cochin, Bangalore y Hyderabad.

India es una república federal compuesta por 29 estados, posee un sistema de democracia parlamentaria. Cuenta con la séptima economía más grande del mundo, y se encuentra en el cuarto lugar en termino de PPA (paridad de poder adquisitivo) a nivel mundial. Las reformas económicas de 1991 la han transformado en una de las economías que más rápido ha crecido (Ahluwalia Montek, S., 2002).

En India continúa rigiendo hoy un sistema de castas, entendido como los distintos grupos sociales conformados en base al hinduismo (una de las principales religiones en India). En esta religión se entiende que todas las castas (o grupos) que componen a la sociedad cumplen un determinado papel en la misma. Por medio de esta doctrina es que separa a la sociedad india en familias y organizan en base a Brahmanes, Chatrias, Vaishias y Shudrás. Existía a su vez una quinta subdivisión en la que se incluían a los Parias o Dalits que eran considerados los “intocables”, se los dejaba fuera de los grupos anteriormente declarados y cumplían con tareas que las demás castas no querían hacer.

Hoy en día el sistema ha cambiado considerablemente, si bien continúa existiendo una división de la sociedad en castas, la imposibilidad de casarse entre grupos fue dejada de lado (no son ilegales los casamientos, pero tampoco son reconocidos). Miembros de las castas más altas consideran a otros de castas más bajas como impuros y aquellos pertenecientes a la quinta subdivisión de la sociedad (los intocables) ya no pertenecen a esta última de acuerdo a la abolición oficial realizada por la ley constitucional india de 1950, sin embargo, en algunas zonas rurales del país aún continúa el sistema de castas arraigado a la sociedad y sus costumbres.

Desde el siglo XVI, varias potencias europeas, establecieron puestos comerciales sobre las costas y dentro de India, intentando así, posteriormente, sacar ventaja de los conflictos internos para poder fundar colonias en el país. Hacia mediados del siglo XIX India estaba siendo controlada por la Compañía Británica de las Indias Orientales.

En 1857, se da una insurrección a nivel nacional conocida como la primera batalla de la liberación india, esto generó incertidumbre en el control inglés, pero no llegó a ser un problema mayor, ya que se los contuvo rápidamente. Sin embargo, como resultado de ello, India fue puesta directamente bajo el control de la Corona británica. A mediados del siglo XX, una lucha a nivel nacional por la independencia tomaría lugar. El líder de dicha movilización sería el hindú Mahatma Gandhi (National portal of India, 2005).

Si bien fue hacia 1947 que India obtuvo su independencia del control británico, también obtuvieron la independencia los musulmanes, quienes se separaban para formar un estado independiente al cual llamaron Pakistán. Hacia 1950 India se convierte en una república logrando a su vez tener su propia constitución.

Durante muchos años tras la independencia de India gobernó el Congreso Nacional Indio (CNI), sin embargo, el poder del CNI fue disminuyendo paulatinamente hasta las elecciones del 2014, año en el que tras las elecciones generales llevadas a cabo gana el partido opositor Bharatiya Janata Party (BJP).

Hacia 1991, importantes reformas económicas transformaron a India en una de las economías de más rápido crecimiento en el mundo, haciendo que su influencia fuera aún mayor. Durante muchos años el gobierno federal ha sido dirigido por el Congreso Nacional Indio. Sin embargo, a nivel estatal la política es dominada por varios partidos nacionales. Paradójicamente en las elecciones de 1991 (momento de las modificaciones económicas) ningún partido político obtuvo una mayoría absoluta, pero el Congreso Nacional Indio formó un gobierno de minoría bajo el mando del primer ministro del momento, el cual permaneció en el poder por cinco años.

A partir del 2014 el BJP venció en las elecciones nacionales ganando por mayoría y obteniendo, como consecuencia, 282 asientos en el parlamento. Es considerada una de las más importantes victorias, tomando en consideración que el Congreso Nacional Indio era el partido tradicional y el que había sido elegido en las elecciones pasadas.

La elección en el 2014 del BJP significó un cambio en la política de gobierno que pudo tener efectos en la política de estado. El año fiscal desde el 2014 al 2015 tuvo un aumento de actividad que resultó en un crecimiento de un 5,5% del PBI. Ese repunte se prolongó hacia el transcurso del año 2015 y 2016, sostenida por la baja del precio del petróleo, la mejora de la confianza de las empresas y los primeros efectos de las reformas estructurales.

2.2 Aspectos socio-económicos recientes

Según historiadores, la historia económica de India se puede dividir en cuatro períodos. El primero de ellos, denominado pre colonial, parte desde sus inicios hasta el siglo XVII. El posterior arribo de la colonización británica significó el comienzo de una segunda etapa, que finalizaría con la independencia en 1947. El tercer período se extiende desde 1947 hasta 1990 donde se dan las modificaciones económicas mencionadas anteriormente. Tras su independencia, India optó por planificar su desarrollo económico y se basó en las industrias pesadas. Para finales de los años 80 y principios de los años 90 los políticos indios optaron por una apertura económica y cambiaron a un enfoque global.

En 1991 se abre el último periodo con las medidas de liberalización económica que se aplicaron previamente, tras la privatización y la globalización, India ha experimentado un rápido crecimiento en algunos sectores de la economía.

Como se indicaba en el capítulo 1, acerca de las teorías Estructuralista y de la Dependencia, India implementó un modelo tras su independencia, de economía planificada, caracterizado por una dinámica intervención estatal y una tendencia a la autarquía. Hacia los ochenta, India comenzó a implementar reformas empresariales orientadas a la desregulación económica y apertura de la inversión extranjera directa, lo cual permite vislumbrar el largo proceso que ha atravesado India (Gustavo A. Cardozo et al., 2012, 167).

Desde el punto de vista económico, es un país que cuenta con una clase media de más de 300 millones de personas que continúan aumentando su poder adquisitivo. Cuenta con un gran mercado de bienes de consumo y además importa capital y tecnología para modificar la base manufacturera. Posee varios recursos naturales, una industria consolidada y recursos humanos altamente experimentados, los cuales hacen de India un buen destino para la inversión.

La economía del país se fundamenta en diversos sectores, entre los que se incluyen la agricultura, refinación de petróleo, textiles, artesanía, manufactura y otros. Sin embargo, el que aporta mayores ganancias es la agricultura en conjunto con los derivados del petróleo y medicamentos o textiles. Además, se han ingresado importantes inversiones a favor de las manufacturas y tecnologías centrándose, también, en la producción de farmacéuticos y otros.

Tiende progresivamente a reducir la desigualdad social y económica ya que la pobreza sigue siendo uno de sus grandes problemas (así como lo determina la teoría Dependientista, respecto de las reformas intensivas en la economía). El sector de la agricultura e industria, suponen un 45% del PBI (OMC, 2018). La liberalización hizo que el sector privado se enfrentara a la competencia exterior, incluida la amenaza de las baratas importaciones chinas. Ese cambio se ha ido afrontando mediante la disminución de costos, la modernización de los métodos de dirección y administración, la inversión en el diseño de nuevos productos, la contratación de mano de obra barata y la búsqueda de apoyo en la tecnología.

Entre las principales medidas del nuevo gobierno, a partir del año 2014 se lanzó una campaña llamada "Make in India" para promover el sector de industria indio, en la página del programa se puede encontrar las mejores oportunidades para invertir dependiendo del sector al que se acceda. Se dedica gran parte del presupuesto al sector de infraestructuras. Gracias a la baja del petróleo, la inflación se encuentra bajo control, se logró ralentizar hacia 2016, y no es un problema mayor en 2017 y 2018.

Si bien India ha demostrado tener grandes capacidades al momento de desarrollarse económicamente, ello no deja de lado que presente aún algunos problemas en lo que se refiere a temas sociales.

En contraste con lo antedicho, la mayoría de la población india carece de agua limpia y potable porque los desechos de los hogares y las empresas se vierten directamente en los ríos y lagos sin ser tratados previamente (Boyano Sotillo, D., 2016). Este descuido contribuye al aumento de enfermedades. El agua sin tratar se emplea para beber, lavar y bañarse. Los cambios en la diversidad biológica del ecosistema, la evolución de los parásitos y la invasión de especies exóticas dan como resultado la aparición de brotes de ciertas enfermedades (Health Effects Institute, 2019). Además, se dan situaciones que contradicen la reglamentación internacional como, por ejemplo, el trabajo infantil. India, como país en vías de desarrollo, intenta conseguir alimentar, educar y brindar asistencia sanitaria suficiente para el total de los niños. Sorpresivamente los niños con edad inferior a los 14 años constituyen el 3.6% del total de la mano de obra en el país (Embassy of India, 2000).

Estos son temas que requieren de urgente consideración y solución en caso de que India, como país, aspire a ser reconocida a nivel mundial no solo por su economía y desarrollo sino también por un equilibrio en todos los aspectos que la componen.

2.3 Hitos económicos y políticos

Si bien se determinó al comienzo del trabajo que se estudiarían los principales hitos en el desarrollo económico de India en los últimos 20 años, corresponde realizar una breve mención a los años que precedieron al período estudiado para observar el inicio del largo proceso de conversión estructural de India.

Así como en el apartado anterior se señalaba la existencia de cuatro períodos en el desarrollo económico de India, para comenzar este apartado, se tomará como base el cuarto período. Este período comienza en 1991 y, como fue establecido previamente, se

caracteriza por las medidas tomadas al inicio de década, medidas que liberalizaron paulatinamente la economía.

A diferencia del período anterior, el cual se caracterizó por una India con un desarrollo económico planificado y su concentración en la producción de maquinaria e industrialización (como se indica en el capítulo 1, referente a la teoría estructuralista), en el cuarto período se percibe un importante crecimiento en la inversión, y de su economía en general, a partir de los primeros años correspondientes a la década de 1990.

Se propone una división del cuarto período, determinado en el apartado anterior, en tres de aproximadamente diez años de duración cada uno, el primero de estos abarcará las primeras reformas económicas y hasta inicios del nuevo milenio. El segundo se centrará en los años siguientes al 2000 y los acuerdos o logros alcanzados por Manmohan Singh. Finalmente, y a partir del año 2010, se propone un tercer período, que alcanzará los últimos cambios introducidos por Narendra Modi, quien es actualmente el primer ministro de India.

2.3.1 Período 1990 – 2000: Época de las reformas económicas

Como se hacía referencia previamente, hacia 1991 hubo una serie de reformas implementadas por el ministro de finanzas Manmohan Singh y primer ministro Narasimha Rao. Existen muchas críticas sobre si realmente estas reformas lograron el cambio esperado o si efectivamente fueron estas mismas las que logran el crecimiento de India, ya que hubo reformas desde 1980 pero estas no fueron estructurales. Las reformas incluidas en 1991 apuntaban a reducir el gasto fiscal, mejorar la infraestructura, optimizar el comercio de bienes y fomentar la inversión extranjera directa. También se esperó lograr mejoras en el sector financiero y se quiso fomentar una apertura al comercio mundial.

Se entendía que hacia 1990 existía un excedente de empleos públicos de un 30%, eso generaba un gasto en el sector que no podía mantenerse, por ello las reformas de 1991 intentaron reducir la cantidad de empleos de este tipo para que no afectaran directamente al PBI de India.

En lo que respecta a las reformas del sector industrial y comercial, estas se avocaron a reducir la cantidad de sectores y empresas que estaban reservadas para producción por parte del sector público. Se considera que había (antes de las reformas) 18 industrias que estaban reservadas para el sector público. Sin embargo, de esas 18 industrias quedaron 3 luego de implementadas las reformas, ello logró fomentar,

indirectamente la inversión extranjera, generando un ingreso de divisas y reduciendo el gasto público.

Existía también una política de producción, donde se reservaban casi 800 productos para ser producidos por el small-scale sector, eso hizo que la competitividad y la cantidad exportada por India fuera inferior a la que podría haber sido de no encontrarse esas políticas en circulación. Ello cambió a partir de 1991, junto con reformas existentes en el concepto de small-scale sector, previo a las reformas se consideraba que las empresas que pertenecían a este sector tenían maquinaria y bienes inferiores a 250.000 dólares estadounidenses, luego de 1991 ello cambió por el total de 1.000.000 de dólares estadounidenses, logrando así incluir a más empresas dentro de esa categoría, otorgando beneficios al momento de exportar y demás (Ahluwalia Montek, S., 2002).

A finales de la década del 80, existían muchos impuestos y prohibiciones a la importación de bienes para los cuales se producía un sustituto en India. Las reformas introducidas años más tarde pretendían terminar con esa situación y hacia 1993 se eliminaron ciertas licencias de importación logrando un aumento de las mismas. Ya hacia el primero de abril de 2001 se removieron totalmente todas las restricciones al comercio internacional, principalmente por una disputa que se generó en la Organización Mundial del Comercio, traído a consideración de la misma por Estados Unidos.

En lo que refiere a la inversión extranjera directa, se facilitaron los trámites para invertir, y hubo cambios en las políticas de este tipo que generaron un crecimiento espontáneo. Resulta interesante tomar en consideración que la penetración generada por India en el mercado internacional no fue causada por este aumento en la IED, ya que la misma se centró en el mercado interno, al menos en los primeros años. Ello es así ya que el proteccionismo del mercado interno indio y sus altos impuestos (existentes hasta el 2001), hizo que fuera más interesante para los inversionistas promover un consumo a nivel interno que usar a India como base para sus exportaciones.

Un área que demostró un importante progreso, fue el área de desarrollo de software, de solamente 100 millones de dólares en 1990, pasó a representar 6.000 millones en 2001, y es allí donde se ha visto el aumento más importante en el comercio de India (Ahluwalia Montek, S., 2002).

Hubo a su vez reformas en la agricultura, que eran principalmente en la infraestructura, como soluciones en rutas, sistemas de riego y maquinaria a utilizar al momento de realizar plantaciones o cosechas.

Se incluyeron reformas también en el sector financiero, que implicaron una liberalización, introduciendo cambios y tomando en consideración temas como las importaciones, exportaciones, papeleo y trámites necesarios para la IED, entre otros.

Como puede observarse en el gráfico 1², es a partir del año 1991 donde comienza a notarse un aumento de casi un 100% al cabo de 10 años, esto en conjunto con otras políticas adoptadas logran generar una época de bonanza para India.

A su vez, existieron pequeñas reformas que continuaron con el modelo implementado en 1991, los verdaderos cambios se vieron marcados recién hacia 1995, donde se vio un gran incremento, llegando a la cifra de 5.3 mil millones de dólares en IED, comparado con 132 millones en 1991, inicios de la reforma económica (Sing A. y Ranawana A., 2000).

A su vez, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) reconoce que hubo una gran liberalización llevada a cabo por el gobierno indio, destacando el hecho de que los impuestos bajaron de niveles pico de 150% (en algunos casos) en 1991 a 25% en 2003, y se redujeron a un 15% hacia 2005 y 12.5% en 2006 (European Free Trade Association, 2007). Determinando el alcance de estas reformas en el ámbito económico y permitiendo ver el impacto de las mismas en los impuestos y aranceles cobrados a las importaciones.

Tras el mandato del primer ministro Narishama Rao, nos encontramos con la del presidente Kocheril Raman Narayanan y su primer ministro Atal Bihari Vajpayee, que no fueron centradas en temas económicos, ya que el proceso continuaba desde el anterior mandato, sin embargo, éste se centró en temas de índole política, como restablecer las relaciones con Pakistan tras la guerra de Kargil³.

2.3.2 Período 2000 – 2010: Conformación de bloques y acuerdos

El período que continúa, presenta a India como un estado muy interesado en sus relaciones económicas y remarca varios hitos en donde India intenta conformar bloques

² Ver Apéndice A, Gráfico 1

³ conflicto armado en la región de Cachemira desarrollado entre mayo y julio de 1999.

sólidos y acuerdos que le permitirán, más adelante lograr sus cometidos en materia económica.

Los acuerdos regionales IBSA y BRIC tienen características similares y objetivos en común, si bien estos acuerdos fueron determinados en años distintos (2003 – IBSA / 2008 BRIC), podrían ser considerados uno la base del otro, el bloque IBSA incluye a India, Brasil y Sud-África, mientras que BRIC (o BRICS) incluye a Brasil, India, Rusia y China (y Sud-África).

IBSA (India-Brasil-Sud África) es un foro de diálogo multilateral, formado en 2003 por medio de la declaración de Brasilia, este foro actúa en tres ámbitos principales, coordinación política, cooperación sectorial y cooperación con terceros países, han realizado hasta el momento 5 reuniones de alto nivel, teniendo planeada una sexta reunión para 2019.

IBSA actúa en base a esos tres ámbitos principales, que comprenden temas de política, cooperación y economía. La cooperación sectorial es la que se enfoca principalmente en temas de índole económica, dividiéndose en tres pilares fundamentales del desarrollo sustentable, como son el desarrollo social, el económico⁴ y el ambiental (Ministerio brasileño de relaciones exteriores, 2003).

Si bien la forma de actuar de estos dos bloques puede parecer poco similares, no se debe dejar de lado que el IBSA y los BRIC tienen como objetivo la cooperación, promoción de sus economías y el fomento de vínculos políticos duraderos entre sus aliados.

En lo que respecta a los BRIC, se entiende que, si bien no fue hasta el 2008 el año en el que se conforman como grupo económico, antes ya se pensaba en la conformación del mismo. El aspecto principal que une a los países que lo componen (Brasil, Rusia, India y China (y Sudáfrica)), es que son países que actualmente no lideran en el mercado internacional de bienes o servicios, pero que poseen un potencial que los puede ayudar a ser economías de ese tipo, es decir: economías centrales y que puedan incidir en el mercado internacional. Pueden no llegar a convertirse en países “ricos” como se declaraba

⁴ Hoy en día, se encuentra formado un grupo dentro del pilar de economía, que trabaja con el objetivo de conformar un acuerdo de comercio entre el IBSA, MERCOSUR y la Unión Sudafricana de Aduanas.

en el capítulo 1 respecto de la teoría estructuralista, pero pueden acercarse a ello y mejorar su situación.

Los BRIC han promovido un respeto por el derecho internacional y rechazan todas las políticas que signifiquen una limitación a la soberanía de los Estados. Busca que el sistema mundial sea más equilibrado respecto de las relaciones económicas mundiales.

Abogan que el sistema financiero actual deberá ser reformado para dar lugar a nuevos actores clave del sistema internacional, ya que actualmente países emergentes o en desarrollo no tienen tanto peso en el mismo⁵. Solicitan poder tener un mayor peso en el FMI y recurren al Banco Mundial para que intente la promoción de relaciones de igualdad entre países (Schulz, J. S., 2016).

En 2013, los líderes de los BRICS participaron de la quinta cumbre en la cual acordaron la creación de un banco de desarrollo, que permitiese la financiación de inversiones para nuevas ideas, y que sirviese de manera alternativa al FMI o Banco Mundial. Esto representó también un hito, en conjunto con la conformación del grupo “BRIC”, ya que este nuevo banco permitiría a los distintos países poder financiar de forma autónoma sus propios proyectos, sin necesidad de arrastrar a terceros, y con planes mucho más “flexibles”, para aquellos países que se encuentran aún en una etapa de progreso intermedio, como Brasil o Sudáfrica.

La composición de los fondos se haría de forma que se reconociesen las asimetrías, es decir, cada país aportaría cantidades distintas de dinero, China aportaría 41.000 millones de dólares, 18.000 millones aportarían Rusia, Brasil, India y Sudáfrica aportaría 5.000 millones de dólares cada una. El acuerdo entró en vigor a partir del 2015, una vez que los 5 estados ratificaron el mismo.

Otro hito que resulta importante resaltar es la incorporación de India al G20, un foro económico mundial que integra a los países que representan casi el 80% del comercio mundial, dos tercios de la población mundial y un 85% de la riqueza producida. Si bien la idea de formar este grupo comenzó a partir de 1999, tras una pequeña crisis económica surgida a fines de la década mencionada, no fue hasta 2008 (con un nuevo evento de similares características) que se concretó la conformación del foro, incluyendo a países

⁵ Esto se evidencia en el punto N.º 19 de la Declaración de Fortaleza de la VI Cumbre BRICS del 15 de julio de 2014.

como Estados Unidos, China, India, Reino Unido, Francia, Alemania, Arabia Saudita y otros.

Se mantienen reuniones anuales en donde se tratan temas de mucha importancia para los países implicados, el verdadero cometido del G-20 es lograr encontrar soluciones que permitan, de manera coordinada, tratar con problemas en la economía mundial. En las cumbres del 2008 y 2010 se intentó implementar una regulación de sistemas financieros, internacionales y domésticos, para lo que se incluyó un foro de estabilidad financiera. Se intenta a su vez acabar con el fraude, elusión fiscal y paraísos fiscales. Uno de los objetivos esenciales es promover el libre comercio como motor del desarrollo y el crecimiento económico y poner freno al proteccionismo; para lo cual India ya estaba preparada a partir de 1991 con las reformas de liberalización implementadas en ese entonces.

La importancia para India de formar parte de un foro de este tipo es, en primer lugar, estar dentro de este grupo tan importante a nivel mundial, y lograr discutir acuerdos que tendrán incidencia internacional, lo cual le da un relativo control sobre la situación que le rodea; relativo ya que la votación se realiza en conjunto y las ideas no son solo de India, y claramente India no está en una de las posiciones de mayor importancia, pero, al menos puede influir en una votación y lograr cambiar los resultados a su favor.

Con respecto a la ASEAN, India forma parte de la “ASEAN + 6”, esto corresponde a todos los miembros de la ASEAN, más 6 países que hoy en día no forman parte de la agrupación, como son: China, India, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda.

Esto puede beneficiar a India de la misma forma que ser parte del G20 la beneficia, poder tomar decisiones y no simplemente aceptar las mismas, si bien este grupo económico solo se conforma de la ASEAN⁶, hay planes para que en un futuro también se unan estos 6 países, aún se continúan estudiando los beneficios.

A su vez, India y ASEAN comparten un tratado de libre comercio, ello significó también una mejora en el comercio de bienes (y quizá facilite el comercio de servicios).

⁶ Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, que involucra a los países: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi Darussalam, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya

Este acuerdo se firmó el 13 de agosto de 2009 (entró en vigor el primero de enero de 2010) luego de 6 años de negociaciones.

La firma de este acuerdo significó la creación de un gran tratado de libre comercio, ya que involucra a mercados que unidos suman aproximadamente 1.800 millones de personas con un PBI que suma los 2.8 billones de dólares, el tratado de libre comercio significó la liberalización de aranceles de más del 90% de los productos que se comercian entre los países involucrados.

Como resultado de este TLC el comercio entre India y el bloque aumentó a una tasa anual de casi un 12%, pasando de 3.000 millones de dólares a 12.000 millones de dólares en una década (1993 – 2003). En suma, el aumento de exportaciones, importaciones y valores desde y hacia India aumentaron cuantiosamente, lo cual logra un avance en su comercio.

Además de este tratado, nos encontramos con otros como ser el “SAFTA” o “BIMSTEC”. Siendo el SAFTA (Tratado de libre comercio del sur asiático) un acuerdo de libre comercio creado en el 2004 que entra en vigor en 2006 y el BIMSTEC (iniciativa de la bahía de Bengala para la cooperación técnica y económica multisectorial) una organización formada en 2004 con antecedentes desde 1997 que se compone de países como Bangladesh, India, Birmania, Sri Lanka, Tailandia, Bután y Nepal, que se encuentra hoy día en negociaciones para la conformación de un acuerdo de libre comercio

Finalmente, en este período, cabe destacar que existen ciertos hitos que son útiles para explicar la relación de India con nuestra región, como ser el acuerdo preferencial de comercio entre el MERCOSUR y ese país. Este acuerdo entró en vigor en 2009, involucra temas como las salvaguardias, medidas antidumping, obstáculos técnicos al comercio exterior, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de diferencias.

El objetivo del acuerdo es mejorar las relaciones entre el MERCOSUR y India promoviendo el comercio exterior, mediante la imposición de condiciones y mecanismos que faciliten el comercio y las áreas de libre comercio. En el mismo se establece la eliminación de las tarifas arancelarias para cerca de 900 productos. Si bien puede considerarse que este acuerdo no es un hito en el desarrollo económico de India, nos permite acercarnos a la relación Uruguay-India, que es la que interesa más al estudio que se realiza.

Se prevé que en un futuro se pueda evolucionar este mero acuerdo hacia un TLC que involucre no solo a India y el MERCOSUR, sino también a SACU (Unión aduanera de África austral), ya que tanto India como la SACU tienen acuerdos preferenciales de comercio con el MERCOSUR.

2.3.3 Período 2010 – 2018: Bonanza económica

Este período abarca los cambios ocurridos durante el gobierno de Manmohan Singh, perteneciente al Congreso Nacional Indio y luego de las elecciones de 2014 tras las que es electo Narendra Modi (como primer ministro) perteneciente al BJP y que, por ende, significaron cambios significativos en la forma de llevar a cabo su política y economía.

Durante este período se observan cambios en la política fiscal y como ser la implementación de aranceles que tienen relación con varios aspectos comerciales del país. A su vez, continúan existiendo varios acuerdos que incluso hoy se siguen dando entre India y distintos bloques regionales o estados.

En primer lugar, el Goods & Services Tax (GST) es un impuesto que reemplazó a muchos otros existentes en India. El proyecto de ley para el impuesto de bienes y servicios fue llevado a consideración del parlamento el 29 de marzo de 2017, dicha ley entró en vigencia a partir del 1º de julio de 2017; se trata de un impuesto integral, y basado en el destino de los productos comerciados, que se recauda luego de modificaciones en el valor final del producto. Este se recauda al momento de la entrega de bienes y servicios. La ley mencionada ha reemplazado a muchas otras referentes a impuestos que existían previamente en India. El GST es un único impuesto para todo el país (ClearTax, 2017).

Previo a la implementación del único arancel país, existían aranceles entre estados, lo que significaba que todos aquellos productos que ingresaran a India por un Estado, deberían tener pequeños aranceles agregados al precio final por cada estado al que ingresaran. Esto tuvo como objetivo eliminar el efecto cascada e impidió la posibilidad de cada estado de definir los valores de sus impuestos, de esa forma hizo que el control y la homogeneidad en precios aumentara y a su vez que los tiempos y la tardanza al momento de realizar importaciones o exportaciones entre estados y fuera de India disminuyera.

También se generaba el doble cobro de aranceles, ya que, al momento de ingresar la mercadería a un estado de India, se cobraban aranceles para el estado al que ingresaba y también para el estado central de India. El impuesto central del estado era aplicable en

el comercio interestatal de bienes. Además de este último, había muchos otros, como el impuesto al entretenimiento, impuestos a las concesiones e impuestos locales, que eran recaudados por el estado y el centro. Esto llevó a una superposición de impuestos recaudados por ambos, el gobierno estatal y el central (ClearTax, 2017).

A modo de conclusión, los cambios que este nuevo modelo trajo se ven principalmente en el usuario final, y en todos aquellos que influyeron en la cadena de producción, ya que el hecho de que no exista un cobro doble para el mismo tipo de arancel, o que se reduzca el precio del producto en cuestión, redundará en beneficios para todo el sector productivo y de ventas, así como para el usuario final, que era quien debía pagar el costo con todos los aranceles sumados a dicho precio. Esto se traduce en un aumento en la competitividad de los precios de India en el mundo.

Otro aspecto a destacar es el acuerdo EFTA-India, la European Free Trade Association o Asociación Europea de libre comercio, es una asociación que se forma a partir de 1960, e incluye a países como Islandia, Liechtenstein Noruega y Suiza.

En conjunto, comprenden aproximadamente un total de 719 mil millones de dólares, y se encuentran hoy en día en rondas de negociaciones con India para poder conformar en conjunto un acuerdo de libre comercio, que podría beneficiar a ambas partes, ya que sería una clara oportunidad de inserción de productos indios (servicios o tangibles) en Europa y viceversa.

La Asociación Europea aclara que últimamente se ha estado discutiendo acerca de reglas de origen, comercio de bienes e intercambio de servicios y propiedad intelectual, temas que se encuentran, a su vez, en la agenda internacional de muchos otros estados (European free trade association, 2017).

2.4 Conclusión

En suma, India presenta grandes capacidades, sus más recientes cambios e interés en la inversión extranjera directa la posicionan como un gran socio comercial tanto de servicios como de bienes. Actualmente, India no solamente participa como exportadora de bienes finales, sino que se integra cada vez más a diversas cadenas de valor globales.

En este sentido, a los efectos de este estudio, interesa atender el vínculo entre India y América Latina ya que pueden generar una mejora mutua y fomentarlo redundaría en beneficios para ambas partes. Se entiende que India juega un papel de suma importancia

como fuente de ideas económicas, sumando nuevos emprendedores y formas de relacionamiento entre distintos países en desarrollo. Se considera una gran fuente de proyectos de cooperación y traen consigo experiencia en materia de política industrial.

Tomando en consideración nuestro primer objetivo específico, la descripción de los hitos económicos y políticos por los que India ha atravesado permiten tener una imagen acerca de los logros y contrastes del país en los últimos años. India ha logrado realizar reformas y firmar tratados de libre comercio además de conformar una variedad de grupos económicos y formar parte de varios foros políticos y económicos que le otorgan flexibilidad al momento de negociar, se han destacado a los mismos pues se consideran de suma importancia para entender el avance económico que India ha logrado en las últimas décadas.

Capítulo 3 - India: presencia comercial y de inversión en América Latina y Uruguay.

A lo largo de este capítulo, se indagará en las capacidades económicas de India actualmente, y se centrará en el sector de bienes tangibles, así como en el de servicios prestando atención, también, a la inversión extranjera directa.

Se ahondará, a su vez, en la complementariedad existente con Uruguay, las partidas y subpartidas que pueden llegar a representar una ventaja sobre otros países de la región y las cuales pueden llegar a facilitar vínculos comerciales entre los dos países.

El ascenso de India se explica por el cambio estructural en su economía, pasando de una centrada en la exportación de bienes primarios a una donde el sector manufacturero y el de servicios cobran una mayor importancia en términos de ganancias netas para India. Esto se percibe, a su vez, por la adición al valor agregado de la economía, donde antes simplemente se exportaban bienes primarios, hoy se exportan bienes con valor agregado, como farmacéuticos, textiles y automotrices. Resulta interesante hacer una breve mención a la teoría estructuralista y de la dependencia, ya que, si bien en un inicio India debió concentrarse en bienes primarios, ello se modifica por medio de la implementación de un modelo de industrialización por sustitución de importaciones (luego de su independencia y hasta comienzo de los 90, como se aclara a inicios de este capítulo), y se continua con más modificaciones a lo largo de los años.

Además, en lo referido a los servicios, India presenta una gran predominancia de sectores como el de las tecnologías de la información o tercerización de servicios. Además de ser uno de los principales atractivos turísticos de Asia del sur, lo que le proporciona ingresos, a su vez, en ese sentido.

3.1 Análisis económico-comercial

El análisis económico que se pretende realizar tomará en consideración los años 2016, 2017 y 2018, aunque se podrá hacer referencia a años anteriores para poder demostrar la creciente (o decreciente) capacidad comercial de India, tanto en bienes, así como servicios.

Se compararán estos valores con Uruguay u otros países de Latinoamérica para poder crear un marco de referencia que facilite al lector la comprensión del tema y las cifras estudiadas.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), en los informes que realiza, establece que el PBI de India se encuentra alrededor de los 2,250 billones de dólares⁷, lo cual representa una cifra importante, tomando en consideración los números que posee su vecino China, de 11,200 billones de dólares, o Estados Unidos, de 18,500 billones y claramente superiores a los valores de Uruguay, que se encuentran aproximadamente en los 54 mil millones, representando apenas el 2,4% del PBI de India.

Sin embargo, en lo que se refiere a su PBI per cápita, se puede apreciar que la misma muestra claros y evidentes problemas, llegando apenas a los 2000 dólares per cápita, en comparación con países como Estados Unidos o China (cuyo índice es de 56.000 y 8000 dólares, respectivamente). Ello es un problema ya que a causa de su gran población la renta nacional debe dividirse entre una mayor cantidad de individuos, si bien esto es simplemente un indicador económico puede reflejar falencias a nivel interno y demostrar un problema para los sectores más pobres de la sociedad india.

Otro valor que resulta interesante resaltar es el último que se puede apreciar en la tabla 2, esto nos permite saber con exactitud cuánto representa el comercio de la totalidad del PBI. Se entiende que, en el caso de India, el resultado de exportaciones menos las importaciones representan el 22.4% del total del PBI, lo cual es, aproximadamente, 500.000 millones de dólares.

En el caso de China o Estados Unidos estos porcentajes son relativamente inferiores, ya que las otras variables del PBI representan un mayor porcentaje en términos monetarios.⁸

En el gráfico 2⁹ se aprecia, en primer lugar, el porcentaje que representan las exportaciones e importaciones en el comercio mundial total, 1,65% y 2,21%, respectivamente. El 68% de las exportaciones de India al mundo son principalmente manufacturas, este sector incluye textiles, máquinas, productos químicos y otros. El otro

⁷ Ver Apéndice A, Tabla 2

⁸ A su vez, estos valores mencionados previamente, le otorgan a India el vigésimo puesto en cuanto a Exportaciones y decimocuarto en cuanto a Importaciones (a nivel mundial), si bien China se encuentra en el primer lugar y Estados Unidos en el segundo en cuanto a Exportaciones se refiere, esto no significa que India no pueda superar en un futuro cercano a estos dos Países como indica Pricewater and Cooper (PWC), en sus estudios (El mundo en 2050, PWC), tomando en consideración el aumento paulatino de población y su mejora a partir de las reformas de 1991.

⁹ Ver Apéndice A, Gráfico 2

32% se ve dividido entre productos agrícolas y productos pertenecientes al rubro de combustibles y productos de minería.

De igual forma, las importaciones de india son principalmente de manufacturas, ocupando casi el 50%, dejando un 33% para combustibles y productos mineros y un 7% para productos agrícolas.

Es importante observar que los principales destinos de las exportaciones se encuentran en la Unión Europea, Estados Unidos, China y los Emiratos Árabes. Así como también es de importancia considerar que las importaciones provienen principalmente de China y la Unión Europea.

En lo que refiere a los productos agrícolas se puede observar que el arroz (1006) es al que le corresponde un mayor porcentaje del total de las exportaciones de India, seguido de la carne de res congelada (0202). En el caso de Uruguay, el arroz ocupa el tercer lugar, representando aproximadamente un 9% del total de las exportaciones de Uruguay al mundo, siendo la carne de res congelada la primera exportación uruguaya con casi el 25% del total¹⁰.

Si bien, lo previamente mencionado puede parecer una contradicción, siendo India un país que considera a las vacas, sagradas, esto se debe a que India exporta carne de búfalo de agua, el cual pertenece a la familia de bovinos, y que es clasificado como carne de res por el USDA (United States Department of Agriculture).

Ahondando brevemente en las exportaciones del sector de servicios, se puede observar que el 22% – 23%¹¹, está acaparado por servicios de transporte o viajes, entendidos como transporte de bienes tangibles y viajes como aerolíneas y otros que ofrecen servicios de transporte de pasajeros. Sin embargo, la mayor cantidad del total de las exportaciones de Servicios se da en el apartado de “otros servicios comerciales”, desagregando esa información¹², nos encontramos con que prácticamente el 45% del total de servicios exportados se encuentra ocupado por ICTs (Information and Communication Technologies)¹³. Lo cual comprende a empresas del sector conocido como IT o tecnologías de la información.

¹⁰ Ver Apéndice A, Gráfico 3

¹¹ Ver Apéndice A, Gráfico 4

¹² OCS: Outsourced Client Solutions.

¹³ Ver Apéndice A, Gráfico 5

Se puede observar, entonces, la importancia que tiene para India este sector en particular que representa por sí mismo, prácticamente, el 35% de las exportaciones de servicios, valorándose en 56 mil millones de dólares.

3.2 Complementariedad con Uruguay

Según el observatorio de complejidad económica (el cual realiza estudios económicos año a año sobre todos, o lo mayoría, de los estados del mundo), Uruguay representa el 2,4% del total de exportaciones desde India a Latinoamérica, lo cual no es una posición primaria, tomando en consideración el 40% que representa Brasil, o el 13% que representa Perú. Sin embargo, de mayor importancia resulta conocer qué tipos de bienes se exportan desde Uruguay a India¹⁴.

Si bien no todos los bienes exportados desde Uruguay a India siguen un criterio previamente establecido, el índice de complementariedad puede brindar, al menos, una aclaración respecto de aquellos bienes sobre los cuales India posee una demanda significativa y determinar aquellos espacios en los que la producción uruguaya puede introducirse.

Uruguay XXI (2015) establece en el perfil país de India que “Se detectaron en total 39 sub-partidas en las cuales Uruguay tiene complementariedad comercial con India.”

Esto se logra a través del uso del índice de complementariedad comercial, determinado previamente. Mediante dicho índice se investigan las ventajas comparativas de Uruguay con India, eso da como resultado un conjunto de sub-partidas que pueden (o son factibles de) ser exportadas a India, de acuerdo a su alta demanda o la alta oferta existente en Uruguay.

También se destaca en el informe mencionado anteriormente, que en 9 de las 36 sub-partidas India tiene una demanda significativa, entre estas se destacan la “Fabricación de metálicas básicas, de maquinaria y equipo, metálica, eléctrica y de instrumentos de precisión (...) Fabricación de sustancias, químicos, y plásticos (...) Elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco” (Uruguay XXI, 2015).

¹⁴ Ver Apéndice A, Gráfico 6

Según el Observatorio de Complejidad Económica¹⁵, la división de exportaciones es la que se observa en el gráfico 7¹⁶ (exportaciones de Uruguay a India por sector).

Esto refleja que aún no se han explotado aquellos sectores en los cuales India mantiene una demanda significativa de los mismos, como el sector de maquinaria, que solo posee un 2% y productos animales. Puede comprenderse fácilmente que Uruguay (al no ser un país altamente industrializado) no exporte maquinaria. Sin embargo, el sector de “productos animales” sorpresivamente posee solamente un 3% del total.

Como se determinaba en el capítulo anterior, existe un acuerdo preferencial entre el MERCOSUR y la república de India que entra en vigor a partir del 2009, el mismo surge con el objetivo de dar un primer paso en la conformación de un área de libre comercio entre el MERCOSUR y la República de India. En este acuerdo se tratan, entre otros temas, los principios de trato nacional, reglas de origen y todos los productos que recibirán un tratamiento preferencial al momento de ser importados o exportados.

Así como Uruguay exporta todos los productos previamente mencionados, también importa desde India otra variedad de productos los cuales le resulta difícil producir en el país. Algunos de los productos que se importan son sustancias químicas orgánicas, esencias, perfumes, productos farmacéuticos, coches, maquinas eléctricas, tabaco, prendas de vestir y otros.

3.3 Inversión extranjera directa

Ha existido un aumento progresivo de la Inversión Extranjera Directa (IED) para India en los últimos años, para el período de 2016 – 2017, situándola en las primeras 10 economías con una cifra de 60.000 millones de dólares.

Como se determinó en el capítulo 2, India tiene a disposición del público a partir del año 2014 su propio programa para facilitar la llegada de inversiones del extranjero, llamado “Make in India”, la misma determina por sectores, aquellos productos o nichos del mercado en los que es conveniente, actualmente, invertir, facilitando y promoviendo la llegada de inversión extranjera directa.

A partir de 1991, India se ha situado como un país “investor friendly”, a causa de sus reformas en el terreno económico. Esta reputación se mantiene hasta hoy en día. Las

¹⁵ Sitio para visualizar información del comercio internacional

¹⁶ Ver Apéndice A, Gráfico 7

reformas garantizaron facilidad y rapidez al proceso de inversión. Si bien no puede reconocerse que los cambios introducidos como parte de las reformas de 1991 tuvieron un impacto inmediato (no aumentó la cantidad de inversión extranjera directa en los 5 años siguientes a la introducción de las medidas), sin dudas ayudaron a facilitar el proceso posterior, y ya para fines de 2006 e inicios de 2007 se percibe el mayor aumento en la historia de India (en IED).

En los años siguientes a este aumento la IED se volvió mucho más volátil y comenzó a dar cambios bruscos, lo cual puede explicarse por la inseguridad a nivel internacional y las distintas crisis mundiales (2008) por las que pasaba el mundo, así como los problemas internos que India afrontó (cambios de presidencia y primeros ministros, o problemas internos de distinta índole).

Como puede verse en el gráfico 8¹⁷, los años posteriores a 1991 no muestran un cambio significativo. El primer aumento se ve a partir de 2006 y nuevamente en 2008, 2012 y finalmente en 2017, donde se ha visto el mayor aumento.

El año 2018 no demostró ser uno de los más importantes en lo que se refiere a cambios en la inversión extranjera directa, y, de hecho, a fines de 2017 el aumento previo en la IED se vio seguida de una retracción de casi 1.500 millones de dólares. Lo cual no representa más que un 2.5% del total de IED que posee India actualmente, pero que refleja, también, problemas al momento de establecer una razón por la cual ello sucede.

Ello puede haberse generado por la implementación de una nueva política para la Inversión Extranjera Directa. Como se indicaba en el capítulo 2, la política de “Goods and Services Tax” (GST) entró en vigor a partir de 2017, y la reacción de los inversionistas pudo haber sido desfavorable a razón de ello. Sin embargo, ya para inicios de 2018 se recupera a medida que los inversionistas vuelven a tener seguridad en el sistema.

En cuanto a las inversiones provenientes de India se entiende que en la misma la mayoría de las que se generan y se destinan al exterior son realizadas por conglomerados, es decir, una variedad de empresas que se involucran en distintos sectores de la economía. En India, el principal conglomerado y mejor ejemplo de ello es TATA Group.

¹⁷ Ver Apéndice A, Gráfico 8

Conglomerado al cual TATA Consultancy Services pertenece. Ese grupo representó un 16% de todas las inversiones anunciadas para 2011-2015.

Se reconoce a TATA por sus actividades en el sector automotriz, pero su participación en el total que representa TATA Group es del 50%¹⁸, la otra mitad de las actividades se ve dividida entre el sector de servicios, turismo y hoteles, energía y otros (CEPAL, 2016, p.50).

Sin embargo, no todas las inversiones se dan por parte de conglomerados como el de TATA Group, también existen empresas mixtas y aquellas que se especifican en un solo rubro.

Como fue establecido en este capítulo y el anterior, India ha fomentado muy frecuentemente (y más en los últimos años) la inversión, sin embargo, la misma solo puede concretarse si existen países receptores y con condiciones de responder a dicha inversión. Es por ello que se realizará un estudio de las mecánicas de promoción de inversiones de Uruguay en el siguiente capítulo, intentando dilucidar si este fomenta vínculos de este tipo.

CEPAL entiende que resulta difícil analizar la IED desde India hacia América Latina, sin embargo, se conoce que entre los años 2011 y 2015 las salidas de inversión desde India sumaron un total de 136 mil millones de dólares, de los cuales solamente un 0.4% tuvieron como destino a América Latina (550 millones de dólares) de lo cual un 25% fue destinado principalmente a Brasil, Panamá y las Bahamas (CEPAL, 2016, p.55).

En el capítulo cuatro se ahondará más en Uruguay y los mecanismos previamente mencionados, en el apartado siguiente (servicios), se continuará con el estudio del desarrollo económico de India, centrándose en el rubro de servicios y bienes intangibles.

3.4 Análisis del sector servicios y su importancia en las relaciones India-Uruguay

Los servicios poseen las particularidades de ser intangibles, invisibles e imposibles de almacenar y ello habilita a nuevas formas de comercio a nivel mundial. Hasta hace relativamente poco la única forma conocida de comerciar era con bienes tangibles a los cuales se les asignaba un valor y podían ser trasladados de un país a otro.

¹⁸ Ver Apéndice A, Gráfico 9

Sin embargo, con el creciente auge de los bienes intangibles, las modalidades conocidas de comercio van decreciendo en importancia. Hoy en día, se comercian en actividades como salud, educación, servicios jurídicos, publicidad, investigación y desarrollo (por ejemplo, en el rubro IT).

En este sentido tanto Uruguay como India (y principalmente esta última) se han ido convirtiendo en productores y/o receptores de esta nueva actividad. En Uruguay existen una variedad de ferias en las que se reúnen empresas y profesionales de varios rubros para fomentar las inversiones (o producción nacional) principalmente en el rubro IT, pero también en otras ramas un poco más recientes, como el diseño gráfico o las telecomunicaciones.

En India los servicios han aumentado particularmente a partir del 2000, no solo por el crecimiento que presenta en términos económicos, sino también a partir de un interés a nivel mundial, al cual el país se adapta y crece.

En el gráfico 10¹⁹ se puede observar a cuatro países que son importantes para el estudio que se pretende realizar, en primer lugar, Uruguay, el cual se queda muy atrás, ya que no es un productor importante de servicios comparado con los otros países presentes en la misma gráfica.

Seguido de Uruguay, se encuentra India, que se acerca mucho a las exportaciones de servicio de China que es hoy en día uno de los países con más rápido crecimiento económico y que ha logrado superar muchos obstáculos como problemas sociales y políticos. Finalmente se encuentra a Estados Unidos, que es hoy en día uno de los líderes en servicios y representa un gran agregado en el total mundial de comercio de servicios.

La tendencia muestra que todos estos países continuarán creciendo en los años siguientes y muy probablemente se superen unos a otros. China demuestra un crecimiento irregular y poco sostenido con aumentos importantes en el 2011, pero que se detuvo luego de dicho año.

Por otra parte, tanto India como Estados Unidos demuestran un crecimiento sostenido, a pesar de tener una importante baja a causa de las crisis del 2002 y 2008, estas bajas se vieron superadas en los años siguientes.

¹⁹ Ver Apéndice A, Gráfico 10

3.5 Conclusión

Tomando en consideración nuestro segundo objetivo específico, es que se puede concluir que un relacionamiento más fuerte con India, podría resultar beneficioso para ambas partes, ello es así tanto para Uruguay y el MERCOSUR como para América Latina. El relacionamiento en cuestión, podría darse mediante una ampliación de los productos a los cuales se otorga preferencias arancelarias tanto del MERCOSUR como de India. Actualmente la lista de productos a los cuales India otorga preferencias arancelarias, son principalmente productos de agricultura, maquinaria y químico-farmacéuticos. Si esta lista, incluyese otros productos, el comercio de bienes podría aumentar en beneficio de ambas partes.

A partir del cambio de gobierno en 2014 India comenzó comerciar más de lo que se había en años anteriores, India acepta la inversión extranjera directa, así como también comienza a perfilarse como socio comercial y ve la descentralización de sus empresas hacia otras partes del mundo.

Esto se puede percibir a partir de la creación de programas estrictamente diseñados con el objetivo de atraer inversiones como lo es el programa de Make in India, mencionado previamente. Además, como promueven el comercio de servicios, las exportaciones de estos constituyen gran parte de las exportaciones totales del país y casi una vigésima parte del PBI de India. Ha mostrado, además, un crecimiento porcentual anual en la exportación de servicios mayor a la media mundial lo que demuestra un claro interés en el sector.

Finalmente, en lo que respecta a las empresas, también se considera positiva la introducción de inversión extranjera directa al país y la región, siempre y cuando, estas empresas tomen en consideración su impacto ambiental en la región, ya sea en cursos de agua o en la tierra misma. Sin embargo, la relación con India es una de suma importancia no solo referente a aspectos comerciales sino también referido a las transacciones de servicios.

Capítulo 4 - Aproximación al marco normativo para la promoción de inversión en Uruguay periodo 2000-2018.

Como se determinó en el capítulo 1 de este estudio, la teoría de la dependencia establece que uno de los roles del estado es promover el desarrollo del país, pero no debe intentar esto aislado del mundo que le rodea, debe incorporarse al mundo globalizado y de las empresas, fomentando su ingreso a las fronteras del estado para que de esa manera dichas empresas transnacionales contribuyan en el proceso hacia el desarrollo.

Si bien resulta difícil conocer la situación actual de cada uno de los países de Latinoamérica (respecto de sus leyes y la forma en que reciben esa inversión), sí se puede centrar el estudio en Uruguay y desarrollar las leyes y el marco normativo que regula la recepción de inversión extranjera directa.

4.1 Leyes en materia de inversión en Uruguay

En Uruguay, el Decreto-Ley N.º 14.178 (18 de abril, 1974) es el que tenía por finalidad la promoción de inversiones industriales, y es sobre el cual todo el sistema de promoción de inversiones se basa. En el mismo se establecía que se promoverían todas aquellas actividades que cumplieran con los objetivos establecidos en los planes de desarrollo económico y social. Si bien fue vigente durante muchos años, este decreto-ley pasó a ser la base de leyes posteriores que versaban acerca de asuntos similares.

Tras varios años de encontrarse la ley anterior en vigencia se introdujo en Uruguay la Ley N.º 16.906 de Interés Nacional, Promoción y Protección (20 de abril de 1998), la cual regula el ámbito de inversiones y promoción de las mismas, así como también atiende a distintos casos de reinversión de empresas ya instaladas.

En dicha Ley se entiende por inversión todos aquellos bienes tangibles o intangibles adquiridos para integrar el activo fijo o intangible (artículo 7). A su vez, el primer conjunto de estímulos que se reconoce tiene un alcance general, ya que no se discrimina por proyectos ni se requieren decisiones administrativas particulares. Se determina que son beneficiarios de todas las exenciones y prerrogativas establecidas en la ley “los contribuyentes del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, del Impuesto a las Rentas Agropecuarias y del Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios, que realicen actividades industriales o agropecuarias” (Ley N.º 16.906 art. N.º 6, 20 de abril de 1998).

Se dice en artículos siguientes, también, que se podrán acceder a mayores beneficios si las empresas que invierten en el Uruguay traen algún tipo de progreso técnico que permita mejorar la competitividad, faciliten el aumento de las exportaciones, generen empleo y contribuyan a la descentralización geográfica.

En el artículo 19 de la ley se determina que:

El Estado, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, asegura a los inversores amparados a los regímenes establecidos en la presente ley y por los plazos establecidos en cada caso, las exoneraciones tributarias, beneficios y derechos que la presente ley les acuerda. (Ley N.º 16.906, 20 de abril de 1998)

Sin embargo, el texto de la ley establece otras temáticas además de los beneficios que se garantizan a los inversores, como lo son las necesidades y obligaciones que se requieren en, por ejemplo, la firma del contrato, el plazo del mismo no puede ser menor a 3 años, o que el usuario sea sujeto pasivo del impuesto a las rentas de la industria y comercio, rentas agropecuarias o a la enajenación de bienes.

Se establecen entonces además de los beneficios establecidos anteriormente, beneficios automáticos y otros estímulos otorgados por el poder ejecutivo o para inversiones específicas. Cada uno de estos estímulos o beneficios tienen distintos requerimientos y se focalizan en distintas áreas.

Respecto del estímulo para las inversiones específicas se determina que se otorgarán de acuerdo a lo regulado en el Decreto 455/007 (6 de diciembre, 2007), y que los beneficios serán otorgados en base a lo dictaminado en la mencionada Ley del 18 de abril de 1974

La creación del Decreto N.º 455/007 (6 de diciembre, 2007) fue un resultado de una investigación llevada a cabo en diciembre de 2006, los resultados a dicha investigación concluyeron que la reglamentación de entonces no resultaba suficientemente atractiva para los empresarios a la hora de invertir. Es así que se decide crear el nuevo decreto por medio del cual se buscaba generar un marco regulatorio que estableciera un sistema de exoneraciones con criterios objetivos, explícitos y de acuerdo a los fines establecidos en la ley de inversiones (Quaglioti P., 2012).

El mencionado Decreto, agrega a la Ley 16.906 (20 de enero de 1998) una ampliación de los beneficios promocionales a otras actividades agrandando el espectro, así se lo destaca en el mismo, en dónde se determina “(...) la ampliación del ámbito objetivo de las exoneraciones beneficiadas, ya que se incorpora a las destinadas a las actividades comerciales y de servicios” (Decreto N.º 455/007, 2007). Resulta particularmente interesante este último cambio, y que se incluyen finalmente al sector de servicios dentro de las actividades factibles de ser promocionadas y estimuladas por el gobierno. Particularmente aquellas pequeñas y medianas empresas, como se indica en el nuevo régimen de evaluación de proyectos.

En el artículo 4 del decreto, se destaca una clasificación²⁰ de acuerdo al valor de la inversión en unidades indexadas. La clasificación se da en pequeñas, medianas y grandes con sus correspondientes subdivisiones. Para determinar el valor de la inversión se tomará la cotización de la Unidad Indexada del último día del mes anterior al momento en que se presenta el proyecto.

Nuevamente, en mayo de 2011, se lleva a cabo una investigación para determinar cuán acertado se encontraba el ya existente régimen de inversiones, como resultado de dicha investigación se decidió realizar algunos cambios y es así que en febrero de 2012 se publica en el diario oficial el Decreto 02/012 (7 de enero, 2012) la nueva aplicación de la Ley N.º 16.906 (Quaglioti P., 2012).

En este nuevo decreto se modificaron una variedad de aspectos referentes a la evaluación de los proyectos, nuevos permisos al momento de ampliar el proyecto, exoneración máxima de IRAE de 60% por ejercicio y beneficios adicionales para micro y pequeñas empresas.²¹

Se menciona por primera vez la Ventanilla Única de Inversiones, la cual facilita la presentación de los documentos necesarios al momento de realizar inversiones.

A inicios del año 2018, se acordó, por medio del decreto 143/018 (29 de mayo, 2018), agregar ciertas modificaciones a la ley principal y decretos posteriores.

²⁰ Ver Apéndice A, tabla 3.

²¹ Ver Apéndice A, tabla 4.

Los beneficios se continuarán obteniendo según lo determinado en los capítulos II y III de la Ley N.º 16.906 a razón de lo que determine el poder ejecutivo y solamente por el monto determinado por el mismo.

Entre otras modificaciones que introduce el decreto se encuentran las modificaciones en las condiciones, introduciendo un máximo de 5 años para ejecutar el proyecto de inversión, con respecto al impuesto al patrimonio se exoneran las inversiones en los bienes del proyecto sin limitarlas a las que fueron declaradas en la presentación, como lo entiende la DGI.

Para principios de 2002, cuando TCS se instala en Uruguay, todavía regía la Ley N.º 15.921 (26 de enero, 1988), la cual regulaba la aprobación de las zonas francas y se encontraba en vigencia desde 1988. En esta ley se declaran varios conceptos referentes a las zonas francas, como su definición, área y delimitación. En el artículo 2 de esta ley se determinan los tipos de actividades que son factibles de desarrollarse en el territorio de zonas francas, como fábricas, comercialización de bienes, prestación de todo tipo de servicios y otras determinadas por el poder ejecutivo.

En otros artículos de la misma ley, se determinan los conceptos de servicios y qué se entiende por los mismos. El artículo 18, este establece que todos los usuarios de las zonas francas, emplearán un mínimo de 75% de personal constituidos por ciudadanos uruguayos, naturales o legales.

En la ley se define también al “usuario”, que puede ser una persona física o jurídica que haga uso de las instalaciones dentro de una zona franca, se determinan a su vez beneficios para las partes interesadas respecto del desarrollo de sus actividades, así como de los bienes y productos que se encuentren en el territorio de las zonas francas.

En suma, las leyes y modificaciones muestran el actual panorama de Uruguay en lo que a promoción de inversiones se refiere, con varios cambios introducidos y a su vez imponiendo mayores controles para la mejora y optimización del ingreso de inversiones en nuestro país.

4.2 Efecto de las modificaciones en el comercio de servicios

El resultado de estos cambios se nota a nivel de exportaciones de servicios, ya que la CUTI (Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información), realiza año a año un reporte de las exportaciones de la industria de las TI, y al 2016 se determinó que se había aumentado casi un 10% respecto al año anterior, alcanzando el total de 1.158 millones de dólares, “un monto 2,9% superior al registrado en igual periodo de 2015 y equivalente al 2,2% del PIB.” (CUTI, 2017).

Dentro de los destinos que señala la CUTI como principales, se encuentran a Estados Unidos con el 58% del total de las exportaciones seguido de Argentina, con el 5.7% y España con el 5.4%. El mercado de servicios, y principalmente el que les corresponde a las tecnologías de la información, continúa en aumento incluso actualmente, generan trabajo para casi 15.000 personas en todo Uruguay (juntando a todas las empresas que forman parte de la CUTI), y perfectamente podrán convertirse en uno de los sectores de mayor importancia.

Además, el impacto de las nuevas tecnologías no se ve solamente en la creación de nuevas empresas que se dedican a la exportación de servicios y creación de sistemas, sino que también se ha visto un aumento en la intervención que tienen en otros ámbitos, como lo son la exportación de bienes,

Se entiende que el apoyo de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) a la central lanera logró un aumento en la productividad del trabajo de hasta un 9% (CUTI, 2018). Cada vez más se hace necesaria la intervención de empresas del rubro incluso en ámbitos en los que tradicionalmente se prescindía de tecnología de vanguardia como lo es el de la agropecuaria.

Cabe resaltar que además de las leyes que puedan existir respecto de la regulación de las inversiones y la protección de las mismas, existen hoy en día programas para promover el respaldo a pequeñas y medianas empresas en el rubro de software. Uno de los programas mencionados es el “ProTIC”, el objetivo de estos programas es permitirles a las empresas insertarse en mercados latinoamericanos, europeos y estadounidenses lo que podría llegar a colaborar con el posicionamiento del país en lo que a exportación de servicios se refiere (CUTI, 2016). Entonces, se observa que, junto a los cambios

normativos, se han desarrollado otras acciones a nivel gubernamental para promocionar el sector.

4.3 Conclusión

Mediante el previo análisis se logra ver el interés de Uruguay por mejorar y optimizar las inversiones provenientes del exterior con el objetivo de acaparar la mayor cantidad de emprendimientos siempre que estos generen una mejora tecnológica y ayuden a traer empleos al mercado laboral uruguayo.

Los cambios en la normativa que regula el régimen de promoción de inversiones y la actualización de la misma son prueba de que al país le interesa mantenerse como un socio comercial competitivo en cuanto a inversiones se refiere.

Como puede verse en el área de servicios, estas modificaciones tienen un efecto positivo en la recepción de inversiones provenientes del exterior. Las tendencias muestran un incremento en la exportación de servicios y de destinos a los que se dirigen dichas exportaciones.

El apoyo y fomento a la creación de nuevas empresas y nuevos proyectos de inversión en distintos rubros, no solo se realiza por medio de nuevas leyes o modificaciones de las ya existentes, sino que se da como resultado de la implementación de programas que ayudan en el proceso inicial de pequeñas y medianas empresas.

En este sentido, cabe mencionar, el apoyo que el relacionamiento diplomático proporciona para facilitar la inserción de nuevas empresas y fomentar el movimiento de capital humano entre ambos países.

Finalmente, la promoción de inversiones tiene como resultado el ingreso de una mayor cantidad de empresas y emprendimientos que ayudan al país a cambiar progresivamente su matriz productiva y centrarse en otras áreas del comercio mundial.

Capítulo 5 – Empresas indias en América Latina: Instalación de TCS en Uruguay

Con el objetivo de responder al problema establecido en un principio es que se desarrolla en este capítulo la historia del Grupo TATA y de la empresa TATA Consultancy Services, provenientes de India. Se determinará el proceso de instalación de TCS a Uruguay, además de una declaración de ciertas características de la empresa, su organización y la importancia para el mercado de servicios de Uruguay.

5.1 Breve reseña histórica de la empresa

TCS se instala en Uruguay a partir del 2002 por medio del régimen de zonas francas disponible en el momento. Sin embargo, su introducción al mercado nacional de India (e internacional) se remonta hacia 1968, en el caso de TCS, y hasta 1868 en el caso del Grupo TATA.

Durante el siglo XIX, India se encontraba bajo el control de la “East India Company”, que fue el nombre que se le dio a una empresa de gigantescas dimensiones que tenía como objetivo inicial el de comerciar directamente con el Imperio Mogol y más tarde con el Imperio del gran Qing, pero que terminó colonizando varias partes de India.

Esta empresa sirvió, a su vez, como base para la fundación del Imperio Británico que fue el imperio del cual India quiso deshacerse años más tarde. El control de la empresa se extendió hasta 1858, el año siguiente al de la rebelión india, o guerra de independencia. esta guerra terminó siendo ganada por el Imperio Británico y la “East India Company” que para 1858 resuelven otorgar el control de todas las colonias de East India Company al imperio británico mediante el conocido “Government of India Act”.

Es entonces que entre años de guerras y motines llevados a cabo por indios en su propio territorio y con el objetivo de independizarse de un control británico que había durado ya mucho tiempo, es que nace TATA Group en 1868.

TATA Group es un conglomerado industrial que fue creado en 1868 en la región de Gujarat al Sur de India. por Jamsetji Nusserwanji Tata, a sus 29 años. Tata ayudó a crear un camino el cual recorrieron muchas de las empresas indias existentes hoy en día en sectores correspondientes a la metalurgia, energía, textiles y hospedaje. Jamsetji en 1868 estableció simplemente una compañía de comercio en Bombay y por ello es

conocido como el padre de la industria india. En años posteriores comenzó a tomar trabajos incluso más complejos.

La primera de las grandes empresas que formaron parte del Grupo TATA fue “Empress Mills”, una empresa de textiles establecida en 1877 en Nagpur, para este entonces, Jamsetji Tata ya habría definido cuáles serían sus principales objetivos para el Grupo TATA: generar empresas relacionadas con el rubro metalúrgico, generación de energía y la creación de una institución de aprendizaje para toda India.

En 1904, Jamsetji Tata muere en Alemania y el liderazgo del Grupo TATA pasó a manos de Sir Dorab Tata, quien en 1907 creó la empresa de “TATA Iron and Steel Company”, conocida hoy como “TATA Steel”. Esta introdujo en 1912 una serie de normativas como la jornada de 8 horas, normas que se hicieron efectivas en India a partir de 1950.

En 1917, también se creó una empresa de producción de energía hidroeléctrica cerca de Bombay, esta empresa pasaría a conocerse como “TATA Power”, y representó un agregado interesante a las capacidades comerciales del grupo.

Cumpliendo, también, los sueños de su padre es que Dorab con ayuda de otros asesores decide abrir el primer instituto indio de ciencias, este nuevo instituto sería alocado en Bangalore.

En 1932 muere el hijo de Jamsetji, Sir Dorab, al cual le sucedió Sir Nowroji Saklatwala, quien fallece en 1938 y es sucedido por Jehangir Ratanji Dadabhoy, quien lideró los esfuerzos de TATA Group durante 53 años. Uno de sus primeros logros fue la creación de “TATA Aviation Service”.

Fue así que durante los más de 50 años TATA Group se expandió a muchas nuevas esferas de negocios, las empresas que destacan de estos esfuerzos son TATA Chemicals (1939), TATA Motors (1945), TATA Industries (1945), Voltas (1954), TATA Global Beverages (1962), TATA Consultancy Services (1968) y Titan Industries (1984).

En 1993, junto a las reformas y cambios estructurales por los cuales atravesaba India, muere Jehangir, y es sucedido por Ratan Tata, quien lideró los esfuerzos hasta su retiro en 2012. En este sentido, los cambios introducidos por el gobierno a partir de las

reformas de 1991, abrieron una nueva época para el Grupo TATA, logrando que el mismo continuara creciendo y llegara a su actual capacidad como uno de los principales conglomerados de India. El grupo representa por sí mismo aproximadamente 6 o 7% del PBI indio.

La empresa sobre la que se pretende indagar en este estudio es TATA Consultancy Services, la cual fue creada en 1968, es una empresa del rubro IT que ofrece soluciones de negocio y consultoría de manera integral ofreciendo profesionales no solamente en el rubro de tecnologías de la información, sino también en “business process outsourcing”, infraestructura, ingeniería y servicios de seguridad. Actualmente TCS tiene 208 oficinas a lo largo de 45 países con en todo el mundo

Cabe destacar que es TCS la empresa que comenzó a dar conocimiento mundial del Grupo TATA, TCS comenzó siendo una empresa internacional, más allá de haberse encontrado en India durante sus primeros años de formación, desde un inicio, comenzó a tratar con clientes de todas partes del mundo y se afianzó como una empresa de confianza. Resulta importante ver que a estas empresas les favoreció el proceso de globalización por el cual atravesaba el mundo en los años en que se creó. El creciente interés por eliminar barreras entre países y promocionar inversiones facilitaron la inserción de este tipo de compañías en el mercado internacional.

5.2 TCS en Uruguay: instalación y desarrollo

El proceso de instalación de TCS en Uruguay y Latinoamérica, no fue un proceso sin contratiempos, la necesidad de establecer un primer centro global en Latinoamérica y la serie de problemas que encontró TCS al arribar al continente fueron decisivos al momento de fomentar su instalación en Uruguay. TCS se establece en el país a partir de mayo de 2002, sin embargo, previo a la introducción en nuestro país, ya se habría establecido en otras partes del mundo.

La empresa, debía instalar una central en Latinoamérica ya que precisaba de un centro global que diera soporte a clientes de habla hispana. Cabe destacar que Uruguay no fue la primera opción al momento de decidir la empresa instalarse en el continente.

A fines de 2001 el empresario Gabriel Rozman, nombrado Presidente Ejecutivo de Iberoamérica en TCS, tuvo la importante tarea de comenzar las labores para instalarse

en América Latina y permitirle, de esa forma, operar. El primer destino al que Rozman se dirigió fue a México. Este país presentó el primer problema ya que el gobierno del país se mostraba reacio a otorgar visas a indios. Rozman declaró que el gobierno pedía la creación de 50 puestos de trabajo por cada visa otorgada a un indio (G. Rozman, comunicación personal, 8 de mayo de 2019), esto hacía muy difícil poder llegar a concretar la instalación de TCS en el país, ya que el proceso debía llevarse a cabo no solamente con la contratación de personal local, sino también con la incidencia de personal indio, por razones de entrenamiento del personal o porque el talento local no estaba preparado para hacer frente a las responsabilidades de las distintas posiciones.

En adición a lo anterior el artículo 7 de la Ley federal del trabajo en México establece que para cualquier empresa dentro del territorio mexicano se deberá emplear al menos un 90% lo cual agregado a lo evidenciado por Rozman hacían de México un destino impracticable para la empresa.

Tras un primer intento fallido de instalar TCS en Latinoamérica, Rozman decide focalizarse en otras zonas del continente, primero se pensó en Brasil y luego en Argentina. Si bien Brasil parecía un buen mercado en el que introducir la empresa, por diferencias de culturas, idioma e inestabilidad económica, la directiva de TCS, le pide a Rozman instalarse en Argentina. Así es que Rozman decide instalarse en Buenos Aires para poder comenzar a operar. En medio de la crisis nacional de 2001, TCS comenzó las gestiones para realizar las primeras transferencias de fondos para permitirle a Rozman comenzar con el desarrollo de la empresa, sin embargo, dicha crisis hizo que el banco que había recibido los fondos, tuviese que retenerlo.

Ante varios intentos, y explicaciones ante la directiva de TCS, Rozman decide presentar el proyecto de inversión ante el Presidente de la República Dr. Jorge Batlle Ibañez²², en diciembre de 2001. El presidente se mostró a favor de la inserción de esta empresa en el país y ello favoreció el comienzo de las gestiones necesarias.

La empresa se instala en Zonamérica²³ en base al régimen de la Ley N.º 15.921 (26 de enero, 1988). Como se determinó en el capítulo anterior, esta ley representa un

²² Período de Gobierno 2000 -2005

²³ Parque de negocios y tecnología situado en Uruguay que opera bajo el marco de la Ley de Zonas Francas desde el año 1990, que hoy se presenta como una de las principales empresas especializadas en la creación

agregado a las características del país, no solo se le ofrecía estabilidad económica y política, sino también una mejora respecto de las condiciones establecidas por México. En el artículo 18 de la Ley N.º 15.921, se determina que se precisa al menos de un 75% de empleados nacionales para una empresa poder desarrollar sus actividades dentro de la zona franca. En este caso, México pedía un 98% de empleados nacionales, y los porcentajes establecidos en la ley uruguaya, se alineaban más con los intereses de la empresa.

Por las razones establecidas previamente, en mayo de 2002 la empresa TCS comenzó a operar en sus oficinas de Zonamérica, y constituyó un primer paso en el proceso de expansión por Latinoamérica concluyendo finalmente el proceso y creación del primer centro global que diera soporte a clientes de habla hispana. Años más tarde TCS habría de instalarse en otros países del continente como Brasil, México, Colombia, Perú y Argentina, entre otros.

5.3 Características de la empresa

Actualmente TCS es una empresa de consultoría que ofrece soluciones a clientes estadounidenses, europeos, asiáticos y latinos. Se centra en el área de servicios y brinda apoyo a sus clientes en desarrollo de software, testeo de aplicaciones, centros de atención al cliente, resolución de problemas, análisis de sistemas e infraestructuras.

A partir del 2002 se desarrolla en Uruguay y representa un gran porcentaje en la exportación de servicios al exterior. Actualmente brinda empleo a más de 1000 personas entre las distintas oficinas de Zonamérica, Tres Cruces y Malvín.

Al momento de su arribo, TCS significó un cambio importante en el sector de servicios y, más particularmente, en el sector IT, ya que las empresas que existían en Uruguay en el momento eran pocas y relativamente pequeñas, como por ejemplo De Larrobla o Genexus.

Desde su llegada, TCS ha nutrido el mercado laboral del sector formando personal mediante la implementación de un programa de formación que ayuda a lograr que

de plataformas empresariales de alta competitividad en Uruguay a partir de las condiciones legales y fiscales que ofrece. Se encuentra instalada en el Departamento de Montevideo

estudiantes que estén iniciando sus carreras en el rubro puedan tener una primera experiencia laboral.

A su vez, TCS colabora con universidades del sector para poder decidir los planes de estudio de las carreras relacionadas al área. Muchas de las personas que trabajan en la empresa son, también, profesores en algunas de estas carreras, particularmente en el programa “Jóvenes a programar” o la UTEC.

TCS Uruguay se compone actualmente de casi 40 nacionalidades entre las que se incluye personal ecuatoriano, chino, indio, uruguayo, árabe y estadounidense entre otros, la empresa se ha centrado en promover la igualdad y colaboración entre distintas razas y nacionalidades, mediante la implementación del trabajo en equipo, lo cual también es muy necesario dadas las características del sector.

TCS representa para Uruguay una de las más importantes inversiones en el rubro IT y de servicios, que promovió la creación de más empresas a lo largo de los años y permitió un crecimiento del país en el área. Estos aspectos mencionados, incentivan al país a mejorar, entre otras cosas, su infraestructura de redes, leyes y fomentan la aparición de talentos locales que quieren desarrollar sus habilidades en el mercado laboral.

5.4 Organización de la empresa

TCS es una empresa dentro del gran conglomerado que es el Grupo TATA, así como existe TCS, también existen otras empresas, como TATA Chemicals, TATA Steel y TATA Motors, entre otras. Al igual que ellas, TCS presenta una organización de tipo formal altamente estructurada y que muestra una clara cadena de mando, encontrándose al CEO de la empresa Rajesh Gopinathan, que responde a los intereses de los accionistas. Gopinathan forma parte de una mesa en la que participan varios directores de la empresa.

Desde esta mesa, los líderes se dividen dependiendo del área en la que se desarrollan, desde recursos humanos, finanzas, desarrollo y soluciones, marketing y otros. Además de dividir entre sectores, se realiza una división geográfica estableciendo un referente para cada continente, y se subdivide una vez más entre los distintos países que componen a cada continente.

En el caso de Uruguay, el referente es actualmente el Lic. Santiago Priario, quien es el “Head of Delivery Center” para el país. Dentro de la empresa TCS Uruguay, la división comienza a ser, nuevamente, una división por áreas, donde cada una de ellas responde a su superior inmediato.

En el área de Desarrollo y Soluciones la división se da por clientes, entre los que se destacan: Humana, PWC, Target, Carnival y otras. Cada una de las cuentas posee un Delivery Manager que se encuentra dirigiendo a varias personas conocidas como Portfolio Manager, estos poseen a su cargo entre 80 y 100 personas, pero principalmente se comunican con los líderes de cada uno de los equipos.

A los líderes se los conoce por el nombre de Project Manager y tienen a cargo de 5 a 10 personas. Dependiendo del equipo, pueden tener un Team Leader, que ayuda en la micro organización del equipo. El proyecto determina la cantidad de divisiones, sin embargo, la establecida previamente es la división más común entre cuentas.²⁴

5.5 Importancia de Uruguay para TCS

Uruguay representó para TCS una oportunidad sin precedentes, tras los varios intentos que había tenido la compañía para instalarse en el continente y poder comenzar a operar, Uruguay abrió sus puertas y le permitió a la empresa poder establecer su primer centro global, logrando satisfacer sus necesidades y creando varios puestos de trabajo durante toda su historia.

Uruguay le brindó estabilidad en lo político como en lo económico, además de una serie de ventajas y beneficios de acuerdo a lo establecido en el régimen de zonas francas.

La similitud de horarios con Europa y más particularmente con Estados Unidos hacen de Uruguay y la región una posición estratégica y útil como un punto de conexión entre India y Estados Unidos (offshore y onshore, respectivamente). A su vez, la similitud de culturas facilita el relacionamiento con los clientes y estos elogian los resultados obtenidos por el talento local.

²⁴ Ver Apéndice A, Organigrama 1.

Uruguay se ha posicionado como un país centrado en la formación de personal calificado para hacer frente a la demanda laboral del sector y ello genera confianza en el país. Si bien pueden existir problemas a nivel de la cantidad de mano de obra calificada, ello es algo sabido y que se encuentra en proceso de cambio y continúa siendo incentivado por empresas del sector (no solamente TCS).

Se entiende que Uruguay representó una de las mejores oportunidades para la empresa dada la situación en la que se encontraba y la cantidad de problemas que había tenido previamente, TCS ha fomentado la capacitación de personal en Uruguay y se ha mostrado como un gran socio y ha logrado el aumento de las exportaciones de software hacia otras partes del mundo. Esto da cuenta de la necesidad de ambas partes, por un lado, TCS precisaba de instalarse en Uruguay y, por otro, TCS constituyó para Uruguay un impulso en el sector de servicios e IT que logra dar un antes y un después en ese sentido.

5.6 Conclusión

TCS surge como una de las tantas empresas bajo el Grupo TATA, mediante su creciente importancia buscó fomentar el cambio y la evolución hacia distintas tecnologías. En poco tiempo se convirtió en una de las empresas de mayor importancia para India y sin dudas para otros países también (en términos de exportación de servicios).

El interés de TCS para instalarse en Uruguay fue una combinación de varios factores, entre los que se encuentran una similitud de culturas con clientes estadounidenses, estabilidad en lo económico y político y una coincidencia de horarios de trabajo, lo cual facilita la colaboración entre equipos de onshore, nearshore y offshore.

El procedimiento para instalarse en Uruguay no tuvo muchos contratiempos, sin embargo, cabe destacar que TCS ingresa en Zonamérica lo cual le permitió obtener una exoneración económica y garantías que de otra forma no habría obtenido en otros países de Latinoamérica al momento de expansión al continente.

La incidencia de una empresa de este tipo en Uruguay es grande, al momento de arribar TCS a Uruguay, la cantidad de empresas de software en el sector era escasa, y esta compañía representó un impulso para el país, formando y generando puestos de trabajos para aquellos que tuvieran interés. Además, TCS colabora directamente con los

coordinadores de carrera en distintas universidades para decidir los planes de estudio y determinar las necesidades para el momento en el que se encuentra el mundo IT.

En suma, las empresas del rubro IT como TCS representan mucho para Uruguay en el área de servicios y tienen impacto en las decisiones que pueda llegar a tomar el gobierno o en los planes para la educación de las personas relacionadas con el rubro. Si bien pudo haber dificultades al momento de la introducción de TCS al Uruguay esas dificultades fueron sorteadas y se logró llegar a concretar la inversión y la empresa pudo abrir sus puertas por primera vez en Latinoamérica, representando un centro global para clientes de habla hispana y siendo un ejemplo a seguir por otros países de la región.

Capítulo 6: Conclusiones finales

Respecto del primer objetivo específico y el análisis que el mismo requirió es que se observa que India ha demostrado ser un socio comercial competente, ha tenido un avance económico, social y político a lo largo de los años que significó un logro en sí mismo. Evolucionando, en menos de 60 años, de un país colonizado y bajo el poder de la Corona Británica (y con una producción centrada en la agricultura y exportación de bienes primarios) a ser hoy un país centrado en la producción de servicios y productos industrializados.

El aumento del PBI, las exportaciones e importaciones del país demuestran los efectos positivos de las reformas implementadas y destacan, principalmente, la capacidad y el potencial que tiene India para continuar incrementando sus ingresos en un futuro. Las tendencias de todos estos indicadores muestran que el país continuará creciendo sostenidamente.

A lo largo del período observado logró formar parte de grupos o foros reconocidos a nivel internacional como el G20, los BRIC o el IBSA, la necesidad de ingresar al mundo globalizado permite la creación e incorporación a grupos de este tipo. Mantiene un relacionamiento constante con varios países por medio de tratados bilaterales (o multilaterales) de liberalización del comercio o por medio de acuerdos de protección de inversiones. A su vez, India ha logrado implementar reformas, como las de 1991, que le permitieron reducir el gasto público, disminuir los impuestos y mejorar el ingreso de inversiones.

Existieron reformas referidas a los impuestos, como las implementadas en 2017 que permitieron una reducción de los mismos y centralizaron el cobro en un único organismo, para que de esa forma el movimiento de bienes tangibles por el territorio de India se diera de una forma más natural y sin impedimentos.

Respecto del segundo objetivo específico referido a la importancia de la relación entre India y Uruguay es que se concluye que el vínculo comercial entre India y Uruguay (por medio del MERCOSUR) formulado a partir del año 2009 es un acuerdo que brinda oportunidades comerciales tanto para India como para el bloque regional. En esta relación multilateral, India cumple un rol importante al ser una fuente de ideas económicas, sumar nuevos emprendedores y nuevas formas de relacionamiento entre estados trayendo

consigo gran experiencia en la creación de proyectos de cooperación y colaboración estatal lo cual la hacen un vínculo de suma importancia, haciendo de ella un socio comercial imprescindible.

La población india continúa creciendo a un ritmo sostenido, no se han visto aumentos bruscos y es probable que supere a China en los siguientes años. Sin embargo, los cambios tan notorios en la economía no han hecho que la sociedad y la distribución de la riqueza se vean relegadas a un segundo plano, si bien se está trabajando para modificar esa situación, existe una gran parte de la población que se encuentra en situación de pobreza extrema y tomará años antes de que puedan reducirse las diferencias de ingreso.

El sistema de castas instaurado hace más de 2500 años puede hacer esta tarea muy difícil para el gobierno indio independiente de su orientación política, ya que la población india sigue tomando en consideración la diferencia de castas generando descontento e impidiendo, probablemente, la distribución equitativa de los recursos.

A su vez, India presenta muchos problemas de contaminación en sus suelos y cursos de agua. Estos tienen como resultado el brote de enfermedades y terminan influyendo directamente sobre los índices de mortalidad del país. India se encuentra actualmente trabajando con el objetivo de modificar esta situación y poder reducir sustancialmente el impacto medioambiental que tienen empresas que afectan directamente sobre los recursos del país, sin embargo, es una dificultad vigente y que deberá ser solucionada para lograr India avanzar.

Las reformas implementadas en el Estado y el creciente interés de India por fomentar su apertura comercial e incentivos a la inversión, ha tenido como resultado no solo el ingreso de más y mayores fuentes de inversión, sino que a su vez generó la creación de empresas y grupos empresariales de distintos tipos como es el caso de TATA Group.

Las empresas conformadas forman parte de un gran cúmulo de oportunidades y nichos comerciales que se han ido explotando poco a poco, como por ejemplo empresas en el área de desarrollo de software, turismo o tercerización de servicios, así como empresas textiles, agroexportadoras o de manufacturas.

Los recientes programas como Make in India nos permiten percibir el interés del país en promover las inversiones y proyectos internos para la creación de empresas o

compañías que se relacionen directamente con los espacios indicados como beneficiosos para India. Este programa fue uno de los resultados del cambio de mando en 2014 y demuestra que incluso luego de tanto progreso, India se mantiene como un socio competente y centrado en la mejora económica.

Mediante la investigación realizada para responder al tercer objetivo específico es que se observa que el Grupo TATA se crea en una época de incertidumbre para India, pero se afianza en los siguientes años. Si bien el Grupo TATA en particular, no surge como resultado de los cambios introducidos en las reformas de 1991, sin dudas estas reformas y cambios económicos le permitieron un impulso que logró una expansión a otros mercados del mundo, abriéndole las puertas al mundo globalizado y permitiendo la introducción de Tata Consultancy Services, TATA Motors o TATA Steel.

El proceso de instalación de TCS fue objeto de muchos contratiempos teniendo que modificar el país al cual iban a instalarse hasta dos veces antes de asentarse en Uruguay. Sin embargo, una vez que lograron llegar al país, comenzaron los procedimientos y cumplieron con los requisitos para ser admitidos dentro del régimen de zonas francas.

Se entiende que Uruguay nunca fue el objetivo primario de TCS al instalarse en América Latina, países que ofrecieran una mayor cantidad de mano de obra eran más ideales para la empresa ya que le daban una libertad mayor al momento de contratar personal y encontrar perfiles difíciles de conseguir. Sin embargo, las facilidades ofrecidas por Uruguay, la legislación vigente y la estabilidad económica y política hicieron que la empresa tomara una decisión respecto de la instalación, optando por venir a Uruguay y operando en Zonamérica, bajo el régimen de zonas francas determinado por la Ley N.º 15.921, disfrutando de los beneficios y exenciones tributarias otorgadas por dicha ley.

Las diferencias en los requisitos para aceptar a la empresa en el país entre lo evidenciado por Rozman durante la entrevista (además de lo dispuesto en el artículo 7 de la ley federal del trabajo en México) y lo dispuesto en el artículo 18 de la Ley N.º 15.921 en Uruguay, funcionaron como un promotor que se alineaba con los intereses de la empresa india en el momento. La creación de TCS Uruguay sería una primera etapa en un largo proceso de instalación que incluso hoy no ha concluido.

Se puede opinar que quizá el Estado uruguayo no fue lo suficientemente crítico de la situación y facilitó muchas condiciones para que TCS pudiese instalarse y posibilitó que lo que no logró en otros países lo lograra aquí.

No obstante, tiene que ser determinado que la inserción de la empresa india permitió un cierto nivel de desarrollo en Uruguay, en el sector IT y de servicios, sin precedentes hasta el momento. La presencia de otras empresas en el país era real, pero no eran lo suficientemente grandes para dar trabajo a miles de personas como sí lo logra TCS. Si bien fue un proceso lento y que se dilató en el tiempo, hoy en día logra ofrecer trabajo a más de 1000 personas.

Esta línea de razonamiento nos permite concluir que si bien las condiciones puestas por Uruguay para la instalación de la empresa pueden ser mucho más permisivas que aquellas dispuestas en otros países, en la relación costo beneficio el saldo resulta favorable para Uruguay, por la cantidad de empleos directos e indirectos que se generan, el aumento en la exportación de servicios, la formación de personal capacitado y la intervención que tiene esta empresa en particular en la educación del sector.

En función de esto si bien sería positivo que el Grupo TATA mantuviera e intensificara su relación comercial con Uruguay mediante la instalación de nuevas empresas en otros rubros distintos al de la informática, dicha relación comercial debe darse en base a una mejor puesta de condiciones respecto de estas últimas.

En suma, la inserción de TCS en Uruguay significó un impulso muy grande para el sector y fue bien recibida por el país. El ingreso de más compañías de este tipo resulta en grandes beneficios para la comunidad y la economía. Sin embargo, cambios en los requerimientos pueden lograr generar beneficios para Uruguay en el largo plazo.

Finalmente, se entiende que mediante las respuestas obtenidas para cada uno de los objetivos específicos se logra responder al objetivo general, logrando ver que, por medio de los avances económicos y políticos, India logra desempeñarse en otras áreas del comercio internacional y permite la creación de importantes empresas de alcance transnacional que se trasladan a otras partes del globo impactando positivamente en otros países. Se cree que a futuro se deben seguir pensando este tipo de temas en clave de nuestra disciplina (Relaciones Internacionales), realizando aportes a la misma y al ámbito académico en general, dentro y fuera de la Universidad de la República.

Referencias

- Agila Ruiz, G. (2016). *Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal*. Recuperado de: <https://www.flacsoandes.edu.ec/agora/62795-estructuralismo-y-teoria-de-la-dependencia-en-el-periodo-neoliberal>
- Ahluwalia Montek, S. (2002). Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked? *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3): 67-88. DOI: 10.1257/089533002760278721
- Bentancur E. y Crescentini C. (2011). *Comercio internacional de servicios*. (Tesis inédita de grado). Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR, Montevideo, Uruguay.
- Bernal Meza Raúl (2005). *América Latina en el mundo: el pensamiento latinoamericano y la teoría de relaciones internacionales*. Buenos Aires: Nuevo hacer, grupo editor Latinoamericano.
- Boyano Sotillo, D. (2017). *Situación actual del agua y saneamiento en India explicado con imágenes*. Recuperado de: <http://observatorioderechoalagua.org/documentos/agua-india-imagenes.pdf>
- Castro, G. (2010). El ascenso de China y Las teorías verticales de Relaciones Internacionales: Contrastando las lecciones de las teorías de la transición de poder y del ciclo de poder. *Revista Uruguaya de Ciencia Política* (Montevideo) 19(1), 185-206. Recuperado de: http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1688-499X2010000100008
- CEPAL (2016). *Fortaleciendo la relación entre India y América Latina y el Caribe* Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40755/1/S1601196_es.pdf
- Cleartax (2017). Goods and services tax. Recuperado de: <https://cleartax.in/s/gst-law-goods-and-services-tax>
- CUTI (2017). Exportaciones de la industria de tecnologías de la información crecen un 10%. Recuperado de: <https://www.cuti.org.uy/novedades/660-exportaciones-de-la-industria-de-tecnologias-de-la-informacion-crecen-un-10>

- CUTI (2018). Exportación anual de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones US\$ 400 millones. Recuperado de: <https://www.cuti.org.uy/novedades/924-exportacion-anual-de-las-tecnologias-de-la-informacion-y-comunicacion-es-us-400-millones>
- CUTI (2018). TATA Consultancy Services. Recuperado de: <http://www.cuti.org.uy/socios/203-tata-consultancy-services>
- Embassy of India (2000). Child labor in India. Recuperado de: https://web.archive.org/web/20071023064701/http://www.indianembassy.org/policy/Child_Labor/childlabor.htm
- European free trade association (2007). *Report of the India - EFTA Joint Study Group*. Recuperado de: <http://www.efta.int/media/documents/legal-texts/free-trade-relations/india/Report-studygroup-India.pdf>
- European free trade association (2017). EFTA and India continue free trade talks (Setiembre 2017) Recuperado de: “<http://www.efta.int/Free-Trade/news/EFTA-and-India-continue-free-trade-talks-505026>”
- Gobierno de India (2005). End of the east India company Recuperado de: https://web.archive.org/web/20091229034627/http://india.gov.in:80/knownindia/freedom_struggle2.php
- Gobierno de India (2005). Indian freedom Struggle Recuperado de: https://web.archive.org/web/20091227213048/http://india.gov.in/knownindia/history_freedom_struggle.php
- Gobierno de India (2018). Make in India Recuperado de: <http://www.makeinindia.com/home>
- Hernando, S. (2017). Bangalore, el Silicon Valley de India. Recuperado de: https://elviajero.elpais.com/elviajero/2017/03/30/actualidad/1490870495_964694.html
- ICEX (2013). *El Mercado de Infraestructuras Portuarias en India*. Recuperado de: http://www.ivace.es/Internacional_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/India/INDIAestructurasportuarias2013icex.pdf

- Kay, Cristobal (1998). *Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal*. Recuperado de: https://nuso.org/media/articles/downloads/2728_1.pdf
- Luna, E. y Rodriguez Bu, L. (2011). *Pautas para la elaboración de Estudios de Caso*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/13744/pautas-para-la-elaboracion-de-estudios-de-caso>
- Mesquita Moreira, M. (2010). *India: Oportunidades y desafíos para América Latina*. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/es/publicacion/16285/india-oportunidades-y-desafios-para-america-latina>
- Ministerio de Economía y Finanzas (2009). *Acuerdo preferencial de comercio entre MERCOSUR y La República de India*. Recuperado de: http://apc.mef.gub.uy/innovaportal/file/712/13/acp_s.pdf
- Ministerio de relaciones exteriores de Brasil (2003). Foro de diálogo India Brasil y Sudáfrica (IBSA) Recuperado de: <http://www.itamaraty.gov.br/es/politica-externa/mecanismos-inter-regionais/7496-foro-de-dialogo-india-brasil-y-sudafrica-ibsa>
- Moneta C. y Cesarín S. (2012). *Tejiendo Redes: estrategias de las empresas transnacionales asiáticas en América Latina*. Buenos Aires: EDUNTREF
- Olmedo Gonzalez, H. (2013). *Tradiciones de investigación y teorías en el estudio de las Relaciones Internacionales*. Documento de Trabajo / FCS-UM; 81. UR. FCS-UM,
- Poder Legislativo (enero, 1998) *Ley N.º 16.906 – Interés nacional, promoción y protección*. Recuperado de: <https://legislativo.parlamento.gub.uy/temporales/leytemp3430467.htm>
- Price Waterhouse Coopers (2015). *The World in 2050*. Recuperado de: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/economy/the-world-in-2050.html>
- Quagliotti P. (2012). *Incentivos tributarios a la inversión en Uruguay*. (Tesis inédita de maestría) Facultad de Derecho, UdelaR, Montevideo, Uruguay.
- Schulz J. S. (2016). *Los BRICS. El surgimiento de un proyecto de nueva arquitectura financiera y de un nuevo mundo multipolar (2009-2014)*. (Tesis inédita de

grado). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de la plata, La plata, Argentina.

Sing A. Y Ranawana A. (2000). *India, Conflict of interest. Local Industrialists issue a broadside against multinationals.* Recuperado de: <http://edition.cnn.com/ASIANOW/asiaweek/96/0412/nat1.html>

Stake, R. (1995). *The Art of Case Research.* Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Trading economics (2018) Foreign direct investment. Recuperado de: <https://tradingeconomics.com/india/foreign-direct-investment>

World Trade Organization (2017) Statistics database, Trade profiles. Recuperado de: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFHome.aspx?Language=E>

Apéndice

Apéndice A

Capítulo 1: Cuadros, gráficos y tablas

Tabla 1: Resumen de los principales hitos económicos y políticos

	Cambios Introducidos	Primer ministro	Presidente	Partido
1990 -2000	Reformas económicas 1991 -1995	Pamulaparti Venkata Narasimha Rao	R. Venkataraman	Indian National Congress
	Reestablecimiento de relaciones diplomáticas con Pakistan (1999)	Atal Bihari Vajpayee	Shankar Dayal Sharma / K. R. Narayanan	Bharatiya Janata Party
2000 - 2010	Conformación del IBSA (2003)	Manmohan Singh	Avul Pakir Jainulabdeen Abdul Kalam	Indian National Congress
	BIMSTEC / SAFTA (2004)	Manmohan Singh	Avul Pakir Jainulabdeen Abdul Kalam	
	Inclusión en el G20 (2008)	Manmohan Singh	Pratibha Patil	
	Inclusión en el "ASEAN + 6" (2008)	Manmohan Singh	Pratibha Patil	
	Conformación de los BRIC (2008)	Manmohan Singh	Pratibha Patil	
	Acuerdo preferencial MERCOSUR - India (2009)	Manmohan Singh	Pratibha Patil	
	TLC India-ASEAN (2009)	Manmohan Singh	Pratibha Patil	
2010 - 2018	Introducción el GST (2017)	Narendra Modi	Pranab Mukherjee	Bharatiya Janata Party
	Acuerdo EFTA - India (2018 - 2019)	Narendra Modi	Pranab Mukherjee	

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo 2: Cuadros, gráficos y tablas

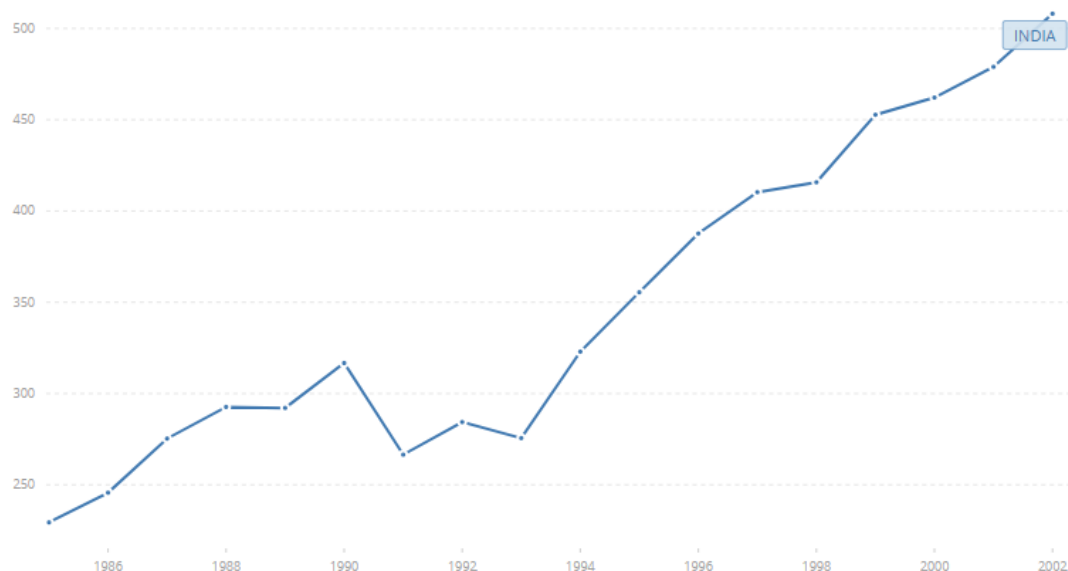
Tabla 2: India, PBI y Comercio

PBI (Millones de dólares estadounidenses)	2 256 397
PBI per capita (dólares estadounidenses)	1645
Comercio per capita (dólares estadounidenses)	369
comercio (porcentaje del PBI)	22,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de World Trade Organization, Statistics database Trade profiles.

Capítulo 3: Cuadros, gráficos y tablas

Gráfico 1: Variación del PBI de India desde 1985 hasta 2002 (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos extraídos de Banco Mundial

Gráfico 2: India - Exportaciones e importaciones, destinos y orígenes. (porcentual)

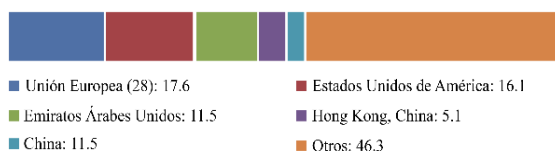
Cuota en el total de las exportaciones (porcentual): 1.65

Deglose del total de las exportaciones

Por grupo de productos (porcentual)



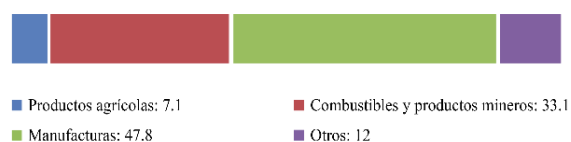
Por destino (porcentual)



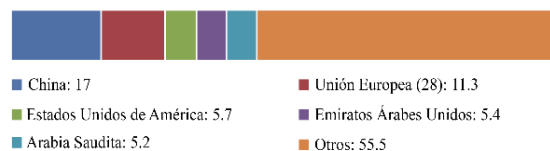
Cuota en el total de importaciones (porcentual): 2.21

Deglose del total de las importaciones

Por grupo de productos (porcentual)



Por origen (porcentual)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Trade Organization, Statistics database Trade profiles

Gráfico 3: India - Cuota de importaciones y exportaciones (millones de dólares)

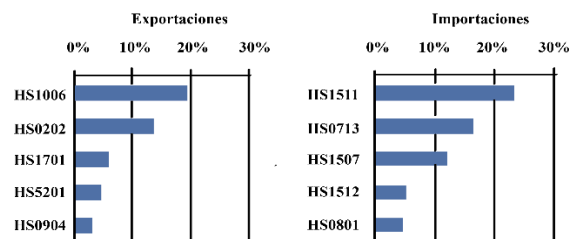
Producto Exportados (Millones de dólares):

HS1006	Arroz	5316
HS0202	Carne de animales bovinos congelada	3581
HS1701	Azúcar	1450
HS5201	Algodón sin procesar	1346
HS0904	Pimientos	844

Producto Importados (Millones de dólares):

HS1511	Aceite de Palma	5642
HS0713	Vegetales y leguminosas	4017
HS1507	Aceite de soja	3013
HS1512	Semillas de girasol o aceite de algodón	1316
HS0801	Cocos y nueces	1209

Cuota en la exportación de bienes agricultores



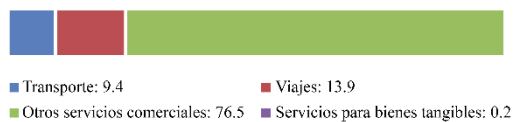
Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Trade Organization, Statistics database Trade profiles

Gráfico 4: Sector Servicios en India

Cuota en el total de exportaciones (porcentual): 3.35

Desglose de las exportaciones

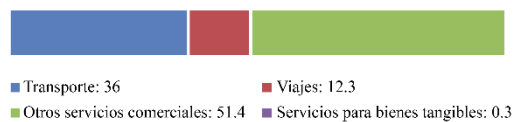
Por Servicios (Porcentual)



Cuota en el total de importaciones (porcentual): 2.83

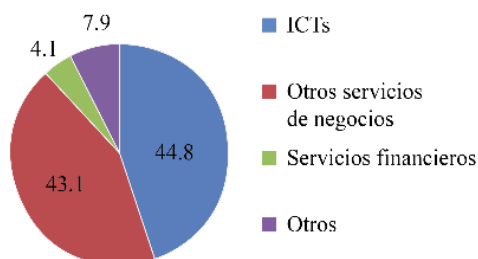
Desglose de las importaciones

Por Servicios (Porcentual)

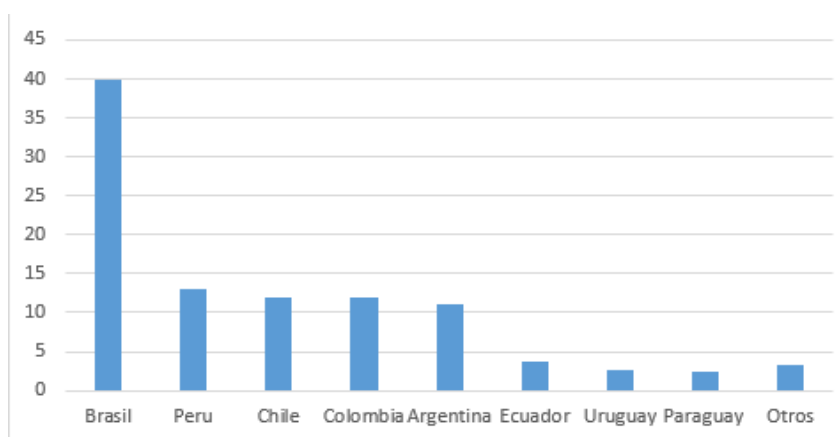


Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Trade Organization, Statistics database Trade profiles

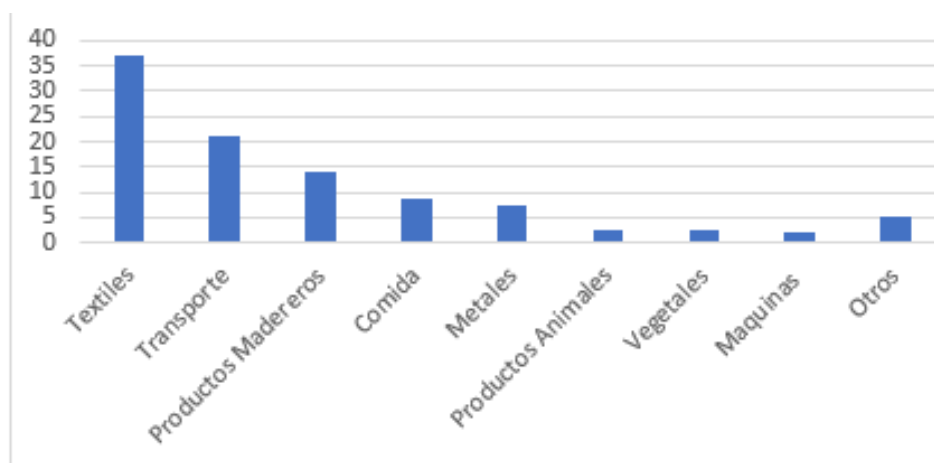
Gráfico 5: Exportaciones de OCS por producto (Porcentual)



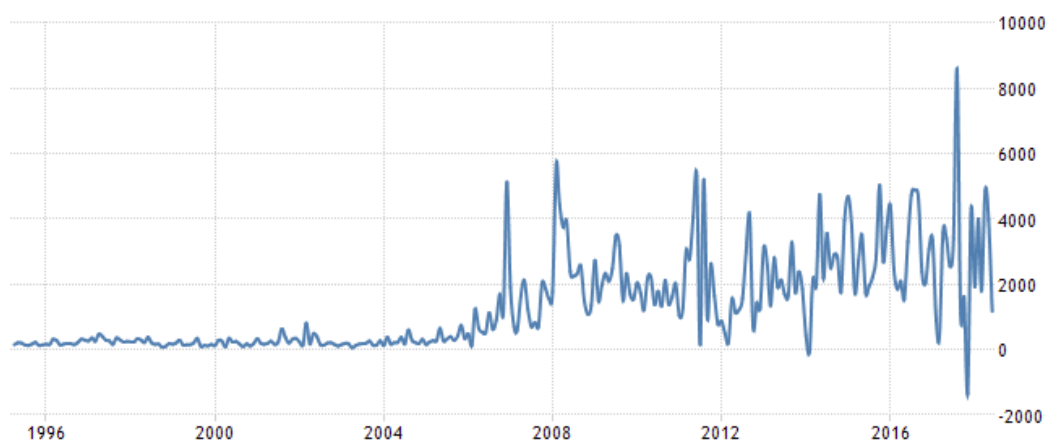
Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Trade Organization, Statistics database Trade profiles

Gráfico 6: Exportaciones de India a Uruguay (porcentual)

Fuente: Elaboración propia en base a datos de OEC (Observatory of Economic complexity)

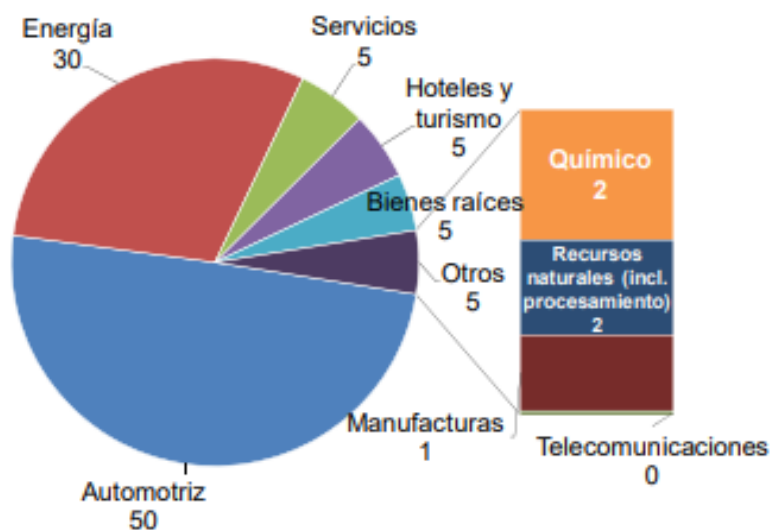
Gráfico 7: Exportaciones de Uruguay a India por Sector (Porcentual)

Fuente: Elaboración propia en base a OEC (Observatory of economic complexity)

Gráfico 8: Inversión extranjera directa en India (millones de dólares)

Fuente: extraído de Trading economics, Foreign Direct Investment Indicators.

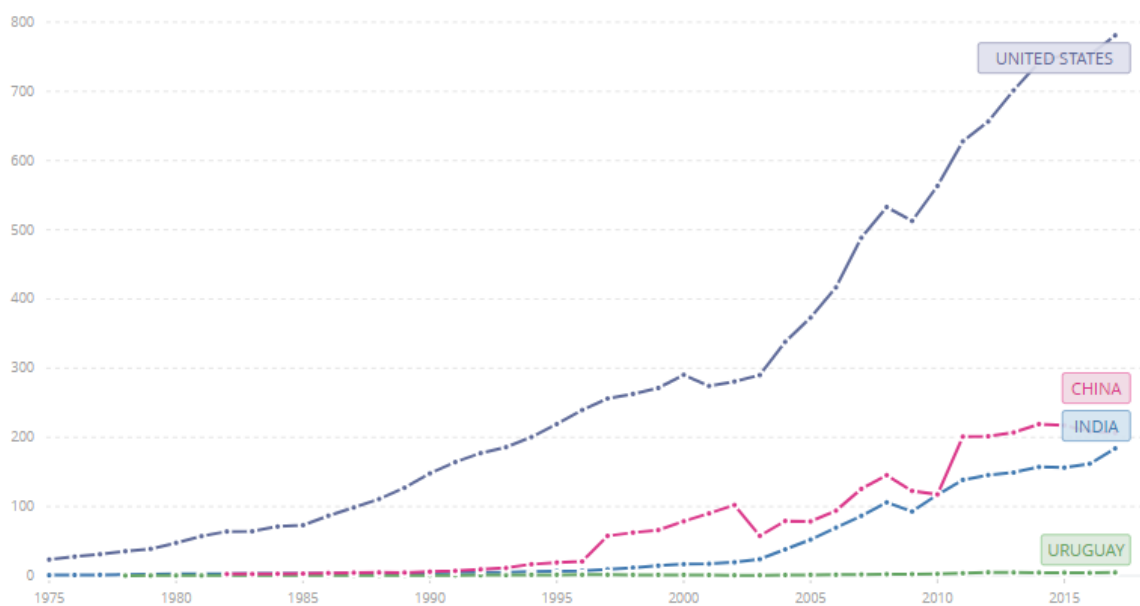
Gráfico 9: TATA Group - Distribución Sectorial de las Inversiones, 2011 – 2015



(Porcentual)

Fuente: Datos extraídos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Gráfico 10: Exportación de servicios de varios países al mundo (miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos extraídos de Banco Mundial – Servicios/Países

Capítulo 4: Cuadros, gráficos y tablas

Tabla 3: Clasificación de proyectos promovidos, decreto 455/007

a) Pequeños: con una inversión menor a (tres millones quinientas mil unidades indexadas)	U.I. 3:500.000
b) Medianos Tramo 1: con una inversión igual o mayor a (tres millones quinientas mil unidades indexadas) y menor a (catorce millones de unidades indexadas)	U.I. 3:500.000 U.I. 14:000.000
c) Medianos Tramo 2: con una inversión igual o mayor a (catorce millones de unidades indexadas) y menor a (setenta millones de unidades indexadas)	U.I. 14:000.000 U.I. 70:000.000
d) Grandes Tramo 1: con una inversión igual o mayor a (setenta millones de unidades indexadas) y menor a (ciento cuarenta millones de unidades indexadas)	U.I. 70:000.000 U.I. 140:000.000
e) Grandes Tramo 2: con una inversión igual o mayor de (ciento cuarenta millones de unidades indexadas) y menor a (quinientos millones de unidades indexadas)	U.I. 140:000.000 U.I. 500:000.000
f) Grandes Tramo 3: con una inversión igual o mayor a (quinientos millones de unidades indexadas) y menor a (siete mil millones de unidades indexadas)	U.I. 500:000.000 U.I.7.000:000.000

Fuente: artículo 4 del decreto 455/007, Recuperado de: <https://www.impo.com.uy/bases/decretos/455-2007>

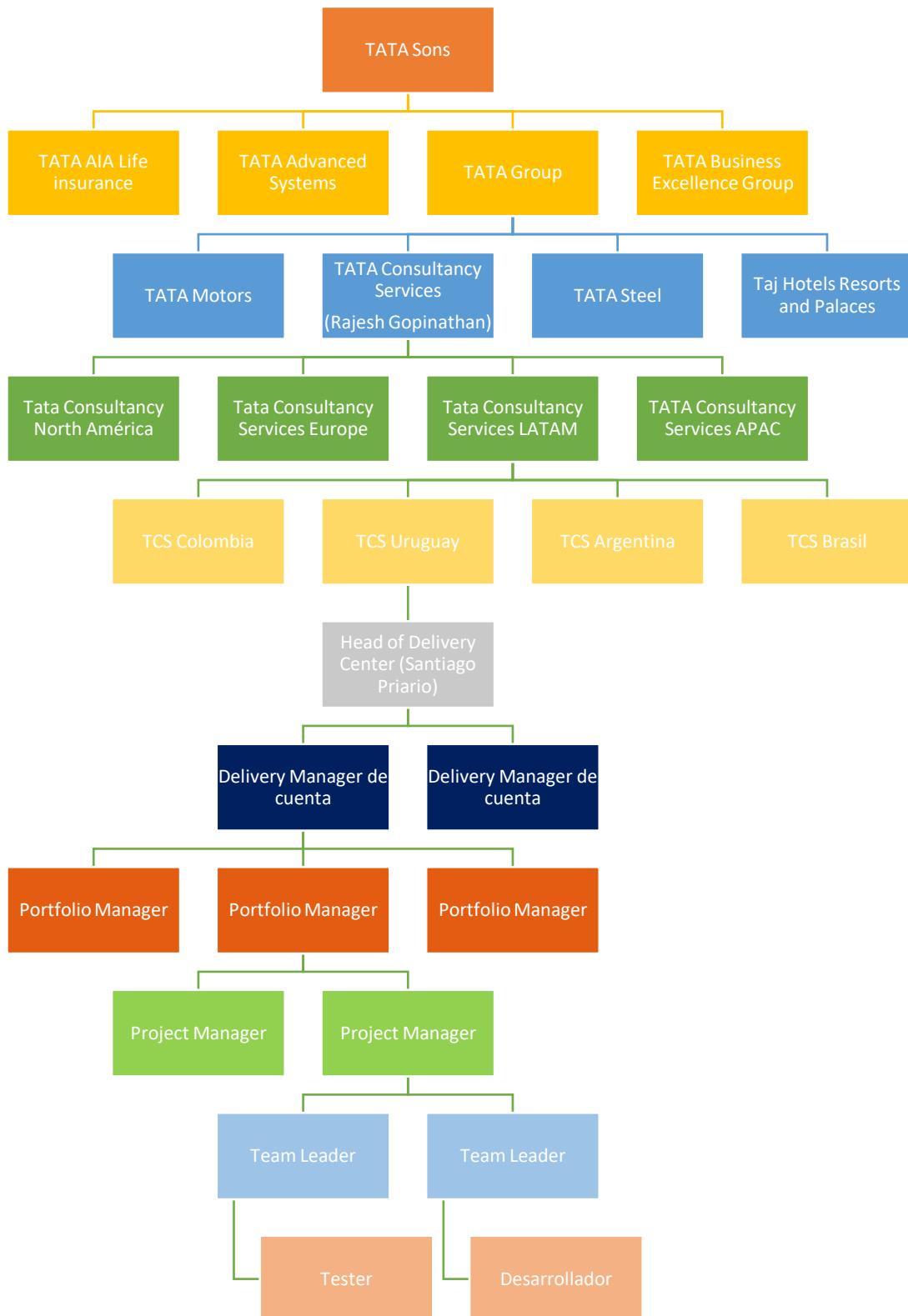
Tabla 4: Principales modificaciones del decreto 02/012

Decreto 02/012	Decreto 455/007
Define una <u>matriz única</u> para evaluar todo tipo de proyectos.	Define una <u>matriz por tramo</u> según el monto de inversión.
Exige <u>puntaje mínimo de uno</u> a alcanzar en la matriz para obtener los beneficios.	Exige puntaje mínimo <u>únicamente para matriz de pequeños</u> proyectos.
Considera inversiones hasta <u>6 meses anteriores</u> a la presentación.	Considera <u>6 meses o 12 meses anteriores</u> , según fecha de balance.
Permite una <u>única ampliación</u> al proyecto y sólo si no supera el <u>50%</u> de la inversión original.	Permite hasta <u>dos ampliaciones</u> , siempre que no superen el 100% de la inversión original.
Considera para el indicador empleo: <u>cantidad</u> de personal a contratar, <u>salario</u> nominal y puntaje adicional por <u>sexo, edad</u> y <u>situación</u> del empleado.	Considera <u>sólo la cantidad</u> de personal a contratar.
Para el cálculo del indicador Aumento de las Exportaciones, se incorpora como variable el monto invertido.	Corresponde un punto cada US\$ 200.000 de incremento en las exportaciones.
Considera para el indicador Producción más Limpia o Investigación y Desarrollo: 1 punto cada 5% de participación en la inversión.	Considera para el indicador Producción más Limpia o Investigación y Desarrollo: 1 punto cada 10% de participación en la inversión.
Se incorpora el Indicador Sectorial	N/A
Sector Agropecuario: se computa un porcentaje de las ventas en plaza incrementales respecto a la situación sin proyecto por concepto de Exportaciones Indirectas	N/A
Sector Turismo: los ingresos asimilados a exportaciones se los multiplica por un factor de 2,55 para su cómputo en el indicador.	N/A
Incentivos para empresas que se localicen en Parques Industriales: El puntaje obtenido en la matriz se incrementará en un 15%.	N/A
Permite una exoneración máxima de IRAE de <u>60%</u> por ejercicio.	Permite exoneración máxima desde <u>90%</u> los primeros ejercicios.
Se admite un <u>margen de tolerancia</u> del 20% respecto a la obtención de puntaje proyectado y se permite aplicar como máximo en 2 de los 5 años comprometidos por el proyecto.	Se admite un <u>margen de tolerancia</u> del 30% o mayor (según tramo y período del proyecto) respecto a la obtención de puntaje proyectado y se permite aplicar en todos los años.
Beneficios adicionales para micro y pequeñas empresas: 10% adicional de beneficio de IRAE y posibilidad de aplicar una matriz simplificada.	N/A
Todos los proyectos, independientemente de su tamaño, pueden acceder al tope máximo de exoneración (hasta el 100% de la inversión elegible)	A mayor monto de inversión se accede a topes superiores de exoneración de IRAE.

Fuente: Quagliotti Pablo (2012) Incentivos tributarios a la inversión en Uruguay

Capítulo 5: Cuadros, gráficos y tablas

Organigrama 1: Organización de TATA Sons.



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de: <http://arch.tata.com/>

Apéndice B: Pauta de Entrevista y Entrevistados

Entrevista 1: Pauta de entrevista para Valeria Goncalvez, Portfolio Manager en TATA Consultancy Services Uruguay.

- 1) ¿Por qué motivos se instala TCS en Uruguay?
- 2) ¿Cómo fue la llegada de TCS a Uruguay?, ¿qué dificultades tuvo?
- 3) Sobre el Personal de la empresa, se compone de personas de distintas nacionalidades, ¿qué porcentajes compone la misma? ¿con qué perfil profesional son contratadas?
- 4) En base a las fortalezas y debilidades que ve en Uruguay, ¿considera que está preparado para continuar recibiendo inversiones del rubro IT?
- 5) ¿Qué cosas cambiarías en ese sentido?
- 6) ¿Cree que la introducción de Empresas Indias en Uruguay, mejoraron el relacionamiento India – Uruguay?
- 7) ¿Cuánto significa TCS para Uruguay?
- 8) ¿Cree que la similitud de culturas con EEUU pudo facilitar la inserción de TCS en Uruguay?
- 9) ¿Cuáles son los pasos siguientes para TCS?

Entrevista 2: Pauta de entrevista para Gabriel Rozman, ex presidente ejecutivo de Iberoamérica en TATA Consultancy Services Uruguay (2000 – 2014), actual presidente de Tokai Ventures.

- 1) ¿Por qué motivos se instala TCS en Uruguay?
- 2) ¿Cómo fue la llegada de TCS a Uruguay?, ¿qué dificultades tuvo?
- 3) ¿Considera que se han facilitado alguna de esas medidas hoy en día?
- 4) ¿Cómo considera que contribuye TCS al sector IT y de servicios en base a las fortalezas de Uruguay?
- 5) ¿Qué fortalezas reconoce en Uruguay?
- 6) ¿Qué debilidades reconoce en Uruguay?
- 7) ¿Considera que Uruguay está preparado para continuar recibiendo empresas del rubro IT?
- 8) ¿Cambiaría algo para aumentar el ingreso de inversiones?
- 9) ¿Considera que la inserción de empresas indias en Uruguay pudo mejorar el relacionamiento entre India y Uruguay?