

# Atracción de inversión extranjera directa desde países emergentes

El caso de India y Colombia

Soraya Caro-Vargas  
Carlos Alberto Restrepo Rivillas  
Editores

Universidad  
**Externado**  
de Colombia



ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA  
DIRECTA DESDE PAÍSES EMERGENTES  
EL CASO DE INDIA Y COLOMBIA



SORAYA  
CARO VARGAS  
CARLOS ALBERTO  
RESTREPO RIVILLAS  
(Editores)

**ATRACCIÓN DE  
INVERSIÓN EXTRANJERA  
DIRECTA DESDE PAÍSES  
EMERGENTES  
EL CASO DE INDIA Y COLOMBIA**

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA



*Atracción de inversión extranjera directa desde países emergentes : el caso de India y Colombia* / Clara Acosta Niño [y otros] ; Soraya Caro Vargas, Carlos Alberto Restrepo Rivillas (Editores). -- Bogotá : Universidad Externado de Colombia, 2022. -- Primera edición.

480 páginas : gráficas ; 24 cm.

Incluye referencias bibliográficas.

ISBN: 9789587909272 (impreso)

1. Inversiones extranjeras - India 2. Inversiones extranjeras - Colombia  
3. Relaciones monetarias internacionales - India 4. Industria farmacéutica --  
Inversionistas extranjeros - India 5. Industria -- Inversionistas extranjeros --  
India I. Caro Vargas, Soraya, editora II. Restrepo Rivillas, Carlos Alberto,  
autor III. Universidad Externado de Colombia IV. Título

337.54061

SCDD 21

Catalogación en la fuente -- Universidad Externado de Colombia. Biblioteca.  
Procesos Técnicos. EAP.

octubre de 2022

ISBN 978-958-790-927-2

©2022, SORAYA CARO-VARGAS Y CARLOS ALBERTO RESTREPO RIVILLAS (EDS.)

©2022, UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

Calle 12 n.º 1-17 Este, Bogotá

Teléfono (57 1) 342 0288

publicaciones@uexternado.edu.co

www.uexternado.edu.co

Primera edición: octubre de 2022

Diseño de cubierta: Departamento de Publicaciones

Corrección de estilo: María del Pilar Osorio

Composición: Precolombi EU-David Reyes

Impresión y encuadernación: Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A.S. - Xpress  
Kimpres

Tiraje de 1 a 1.000 ejemplares

Prohibida la reproducción o cita impresa o electrónica total o parcial de esta obra, sin autorización expresa y por escrito del Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia. Las opiniones expresadas en esta obra son responsabilidad de los autores.

**Diseño epub:**

Hipertexto - Netizen Digital Solutions

CLARA ACOSTA NIÑO	FERNANDO LÓPEZ-TORRIJOS FLÓREZ
KELLY ARÉVALO-FRANCO	FRANCISCO JAVIER OSORIO VERA
CHRISTIAN BRUSZIES	HORTENSIA MANRIQUE
SORAYA CARO-VARGAS	MARCELA MARTÍNEZ CLEVES
DUVÁN FERNANDO HERRERA	CARLOS ALBERTO RESTREPO
CHIQUILLO	RIVILLAS
ESTEFANÍA JARAMILLO DUARTE	JUAN CAMILO SOSA MARTÍNEZ
FRANCISCO DANIEL TREJOS-MATEUS	

PARTE 1

OPORTUNIDADES SECTORIALES PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN  
EXTRANJERA DE INDIA A COLOMBIA

1. Propuesta metodológica para el estudio, fomento y atracción de la inversión extranjera india  
*Soraya Caro-Vargas*  
*Carlos Alberto Restrepo-Rivillas*  
*Francisco Daniel Trejos-Mateus*
  
2. Determinantes de la inversión extranjera directa india  
*Soraya Caro-Vargas*  
*Marcela Martínez Cleves*  
*Francisco Daniel Trejos-Mateus*  
*Juan Camilo Sosa Martínez*  
*Fernando López-Torrijos Flórez*
  
3. Posibilidades de IED desde India en el sector farmacéutico  
*Soraya Caro-Vargas*
  
4. India: un aliado para el desarrollo del agro y la industria en Colombia  
*Francisco Daniel Trejos-Mateus*  
*Duván Fernando Herrera Chiquillo*
  
5. Industrias del movimiento y sostenibilidad: el eslabón dinamizador de la relación económica Colombia-India  
*Kelly Arévalo-Franco*

PARTE 2  
DEBATES EN TORNO A LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DE  
INDIA

6. Las cadenas globales de valor. Descripción general  
*Fernando Herrera Chiquillo*

7. Estrategia país y agencias de fomento en la atracción de  
inversión extranjera directa (IED)  
*Carlos Alberto Restrepo-Rivillas*  
*Hortensia Manrique*  
*Clara Acosta Niño*

8. La inversión extranjera directa como dinamizadora de la  
vocación productiva regional  
*Christian Bruszies*

9. Buenas prácticas para las agencias regionales de  
promoción de inversión en Colombia  
*Francisco Daniel Trejos-Mateus*  
*Kelly Arévalo-Franco*  
*Estefanía Jaramillo Duarte*

10. La intersección entre diplomacia económica y  
diplomacia científica: ¿nuevas estrategias para la atracción  
de inversión india en Colombia?  
*Soraya Caro-Vargas*  
*Kelly Arévalo-Franco*

11. La industria 4.0: oportunidades para Colombia por  
cooperación internacional  
*Christian Bruszies*

12. Análisis prospectivo sobre los factores clave para el fomento de la inversión extranjera directa de India en Colombia al año 2030

*Francisco Javier Osorio Vera*

Notas al pie

Los autores

PARTE 1  
OPORTUNIDADES SECTORIALES PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN  
EXTRANJERA DE INDIA A COLOMBIA

SORAYA CARO-VARGAS  
CARLOS ALBERTO RESTREPO-RIVILLAS  
FRANCISCO DANIEL TREJOS-MATEUS

1

*Propuesta metodológica para el estudio,  
fomento y atracción de la inversión  
extranjera india*

## INTRODUCCIÓN

La presencia de empresas de capital indio en América Latina crece de manera representativa en diferentes renglones industriales y de servicios. Sin embargo, los autores de este libro han observado con preocupación cómo durante el último lustro la llegada de tales flujos de capital a Colombia ha perdido dinamismo, así como impacto en la generación de externalidades positivas relacionadas con encadenamientos de las industrias locales, diversificación de la producción y de la oferta exportable y en la conformación de asociaciones estratégicas que favorezcan las transferencias de tecnologías. Durante ese período, la distancia de la institucionalidad y del empresariado colombianos con India se incrementa, así como se hace fehaciente el medido o limitado interés de actores estatales y empresariales en el país asiático frente a una mayor y mejor integración económica con Colombia.

En ambos escenarios es común la ausencia de directrices que, desde el más alto nivel de los gobiernos, prioricen las relaciones entre ambos países. Ese precario interés no se hace expreso en los encuentros diplomáticos, pero se palpa cuando se comparan las dinámicas económicas de India con otros socios latinoamericanos, lo cual motivó la investigación que se propuso en 2019 a ProColombia y cuyos resultados nutren y sustentan las problemáticas y planteamientos que presentamos en los diferentes capítulos de este libro. Un documento de investigación riguroso, generado en la academia para servir de herramienta de consulta a los hacedores de política pública, empresarios y agencias de promoción de inversión en India y en Colombia, también para investigadores y estudiantes que desean estudiar las dinámicas cooperativas y de asociación y las estrategias

para la atracción de flujos de inversión que cumplan con los intereses de internacionalización del país.

Este aparte introductorio da cuenta del análisis de las fuentes transversales utilizadas por los autores cuando abordan el estudio de los flujos de inversión extranjera directa india hacia afuera (IED *Outward*); recoge las preguntas transversales a las que los autores buscan dar respuesta sin detrimento de otras que se especifican en cada uno de los capítulos. Con el fin de contextualizar al lector, se hace una caracterización de la evolución de los flujos de inversión india por etapas, desde 1950 y hasta el año 2014, porque el análisis del lustro restante se sustenta en análisis estadísticos que se explican más adelante. Un breve resumen de la relación económica entre India y Colombia permite deducir la baja diversificación de los sectores en los que los indios invierten en el país, si se compara con los flujos de IED india al mundo y América Latina. Así mismo, se describe la metodología propuesta e implementada por los autores para establecer los sectores estratégicos hacia los cuales deberían orientarse los esfuerzos de atracción de inversión desde el país asiático que es objeto de estudio. Una referencia a los autores y sus trabajos es pertinente, así como unas conclusiones generales del libro.

### 1.1. FLUJOS *OUTWARD* DE INVERSIÓN DE INDIA: ANÁLISIS DE FUENTES

Al igual que otras economías en desarrollo en Asia, que emergen ante los ojos del mundo como sociedades determinadas a vivir mejor, que confrontan sus índices de pobreza, exclusión y desigualdad con la transformación de sus sistemas de producción, India aparece en el escenario global de principios del siglo XXI como una potencia industrial en la región, con múltiples falencias internas por

resolver. El posicionamiento mundial de sus empresas de tecnologías de información, de sus industrias farmacéutica, aeroespacial o de su sector automotor contrasta con los serios retos sociales, ambientales y de fortalecimiento institucional. Esa realidad se refleja en las dinámicas de internacionalización de las empresas que están listas para expandirse y, en el proceso, se juegan mucho más que su propia existencia. Auscultar las características generales de la IED *Outward* india es un ejercicio que permite entender mejor los actores empresariales, sus orígenes y sus aspiraciones.

Mirando más allá de los planteamientos de John Dunning (2001) y de quienes alimentaron su teoría de internacionalización de empresas sobre la base de IED, este ejercicio analiza la evolución de la inversión *Outward* india a través de su comportamiento disruptivo a lo largo de las décadas. Los destinos, las condiciones e incentivos, los tipos de inversión y de propiedad entre los años 1950-2014. Esos aspectos se tratan a partir de la mirada de autores locales capaces de explicar desde su propia geografía la evolución industrial de una región poco conocida en occidente. La diversidad y la diferencia, los conceptos que mejor definen a la India permiten justificar el diseño de una metodología alternativa dirigida a entender el fenómeno del empresariado indio como fuente de IED y, por qué no, inferir que son necesarios análisis más focalizados sobre otras economías emergentes en Asia, que comparten con India valores y procesos empresariales históricos similares.

El surgimiento reciente de economías emergentes como inversionistas globales rompió las premisas tradicionales de la teoría ecléctica de Dunning (2001) que convirtió por décadas a la trilogía: propiedad, localización e internalización (OLI) en un paradigma que sin mucha oposición, explicó tanto el fenómeno de las multinacionales como la actividad internacional de las compañías, originando una dependencia teórica cuyo dominio solo

pudo ser definitivamente cuestionado por la internacionalización reciente de empresas originarias de países como China, India, Corea, Brasil, entre otros. Este fenómeno es analizado con profundidad por Knoerich (2019) en su artículo titulado *Re-orienting the paradigm: path dependence in FDI theory and the emerging multinationals* en el que destaca la capacidad disruptiva de las nuevas multinacionales originarias de países emergentes para invertir fuera de su territorio.

Años antes, Álvarez y Torrecillas (2013) ya analizaban la relevancia de las ventajas de propiedad en la salida de IED desde países emergentes, utilizando para el efecto datos de 48 economías. Dicho ejercicio llevó a las autoras a concluir que un conjunto de factores que condicionan la acumulación de capacidades, como la experiencia exportadora, siguen siendo determinantes en la salida de inversión desde estos lugares, situación que varía entre regiones, pero también entre sectores, como se evidencia en el capítulo que hace parte de esta obra, y que se dedica a probar mediante un modelo econométrico, las variables más incidentes para la llegada de inversión india al sector farmacéutico (ampliar en el capítulo 2 de esta obra).

Un gran acervo literario se ha producido recientemente en India para explicar la salida de flujos de inversión, motivado por la participación creciente de la IED de los países en desarrollo, la cual pasó de un 2,5 % en 1981 a 37,7 % en 2014. Un ejemplo es el estudio realizado por Oxfam y el centro de pensamiento ICRIER, que deconstruye las tendencias de salida de los flujos de inversión india a lo largo de seis décadas. El ejercicio observa cierta correlación entre la salida de IED con la adquisición de experiencia (posición en el mercado) en el ámbito local y una fuerte atracción frente al riesgo por parte de los empresarios indios. Esos elementos de base han favorecido la internalización de las nuevas multinacionales (NMN) indias (Chaudhry, Tomar, & Joshi, 2018).

Con la llegada de Narendra Modi como primer ministro a finales del 2013, los inversionistas indios respaldaron una nueva manera de hacer política industrial, y medidas disruptivas impulsadas por el gobierno entrante como la eliminación de la Comisión del Plan, la unificación del sistema tributario para el impuesto al valor agregado y la desmonetización de la economía. Los efectos de esta última disposición, por su impacto, fueron analizados estadísticamente en el artículo de Khan, Ghouse y Faisal (Khan, 2018) presentado en la sexta conferencia de Copenhague sobre multinacionales emergentes '*Emerging Multinationals*': *Outward Investment from Emerging Economies*.

Acerca de la incidencia que la IED puede tener en los mercados receptores para incentivar y dinamizar la Investigación y el Desarrollo (I&D) tanto en empresas locales como en multinacionales ya establecidas en India, Khachoo y Sharma (2017), en su artículo titulado *FDI and incumbent R&D behavior: evidence from Indian manufacturing sector*, estudiaron el caso de los flujos crecientes de IED en la última década, probaron la pertenencia de la estrategia gubernamental denominada *Make in India*<sup>1</sup>, pero concluyeron que la llegada efectiva de IED si bien incentiva la competencia, genera un incremento muy moderado en acciones relacionadas con investigación y desarrollo, localmente.

Otros trabajos académicos que soportan los análisis son los estudios del *Export-Import Bank of India* (2017), particularmente el publicado en el documento 183 *The internationalisation of indian firms through outbound foreign direct investment: nature, determinants and developmental consequences*, el artículo del profesor de la Universidad Central de Gujarat, Jaya Prakash Pradhan (2017), *Indian outward FDI: a review of recent developments*; y el estudio de los profesores Deol y Bhagat Singh de la *University of Delhi, India*, titulado: *Outward*

*Foreign Direct Investment from India Trends, Issues and Destination Determinants* quienes concluyen entre otros aspectos que las inversiones indias recientes se dirigen a países desarrollados en mayor medida, mediante fusiones y adquisiciones, mientras que las destinadas a países en desarrollo, que son las menos, se materializan en inversiones *Green Field* y alianzas estratégicas. También que movimientos inflacionarios en el país de destino no parece afectar la decisión de invertir (Deol, & BhagathSingh, 2017).

#### PREGUNTA TRANSVERSAL DE LA INVESTIGACIÓN

En 2019, India ingresó a la lista de países que generan flujos de inversión crecientes; sin embargo, es una de las economías más complejas de asimilar para occidente. Genera excesivas expectativas o reticencias, ambas fruto de una carencia de conocimiento sobre lo fundamental. Establecer si la llegada de capitales indios a territorio colombiano es posible, de manera retributiva y a largo plazo, de tal forma que el costo de invertir en la sensibilización de estamentos gubernamentales y empresariales para lograr su atracción sea pertinente, fue el objetivo que los autores de este libro se plantearon al iniciar la investigación. Pero la pregunta transversal que pretenden contestar es, si la inversión india, como inversión típica de un país en desarrollo es promovida por variables distintas a las que movilizan el capital desde países desarrollados y cuáles son esas variables. Lo anterior para establecer sectores potenciales y para justificar el diseño de una metodología distinta a la utilizada tradicionalmente por las agencias de promoción de inversión en Colombia. Para ello, es necesario estar al tanto de la evolución histórica del tejido empresarial indio, que es larga y compleja. También entender la inclinación

atávica a la internacionalización del empresariado, comprender por qué invierte, qué actividades prioriza, con qué objetivos y mediante qué estrategias.

## 1.2. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA *OUTWARD* INDIA-IEDO INDIA

En su condición de país en desarrollo es importante resaltar que para India la IED tanto de llegada como de salida no es exclusivamente un objetivo para la internacionalización empresarial, caso de las multinacionales (MN) tradicionales. La IED de salida india ha sido siempre un medio para fomentar el desarrollo económico del país, el crecimiento inclusivo tan necesario en extensos segmentos de la población, el posicionamiento y el reconocimiento internacional de sus industrias. Particularmente, esa reivindicación es perseguida por empresas basadas en tecnología, conocimiento e investigación que han logrado en las últimas décadas jugar un papel estratégico en la conformación de cadenas de valor regionales y globales.

A diferencia de nuestros países, el Estado y la industria en India son dos instancias estrechamente vinculadas desde su independencia en 1947. Las aspiraciones en el continente asiático son el reflejo de procesos económicos internos y de las pretensiones de expansión de una élite empresarial. En 1949, los líderes del Estado y del empresariado, entre quienes se contaban importantes financieros del proceso independentista Tata, Wipro, Birla, Walchanagar, entre otros, implementaron un modelo mixto de economía planeada con fuerte ascendiente del modelo socialista soviético, pero adecuado a una realidad cultural milenaria que se traduce en un país multirreligioso, multicultural y con una fuerte casta empresarial y

comerciante que no podía ser defenestrada ni expropiada en favor de ningún Estado. Los gobiernos en India han liderado la dirección de la política económica exterior, pero siempre en consulta con el empresariado y con una visión planeada de mediano y largo plazo que ha brindado algo de consistencia en los procesos tendientes al desarrollo industrial.

Aunque India registró los primeros movimientos de IED *Outward* a finales de los años 50 hacia territorios que fueron parte del antiguo Imperio británico (Chakrabarty, 2018; Bhargavi, 2016)<sup>2</sup>, la salida de flujos de inversión desde ese mercado está dividida por los autores en tres etapas.

La primera gran oleada se registró entre 1975 y 1990. Durante los primeros años, los vectores que motivaron la internacionalización de capitales se relacionaron principalmente con el mantenimiento de medidas hostiles a la inversión en el país, como la implantación de sistemas estrictos de licencias y regulaciones que limitaban el comercio, particularmente de materias primas e insumos. Un sistema cambiario complejo, restricciones a la propiedad accionaria en materia de IED, entre otras. Tales medidas afectaron a las empresas de gran formato que, actuando en el marco de un sistema de substitución de importaciones, no aseguraban suministros continuos y de calidad (Chaudhry, Tomar, & Joshi, 2018).

Según el Banco de la Reserva de India (BRI) citado en Chaudhry, Tomar, & Joshi (2018) sobre la desfragmentación de la IED, hasta los años 90, el 56 % de esos flujos transfronterizos fueron canalizados por los sectores manufactureros de mayor participación en aquellas actividades con un bajo o moderado desarrollo tecnológico como fertilizantes, hierro y acero, cuero, textiles y papel. Algunos de esos segmentos compitieron eficientemente bajo esquemas cooperativos eficaces e innovadores<sup>3</sup>. Por su parte, los servicios captaron en aquella época el 33 % en

subsectores que para entonces ya tenían un posicionamiento importante, los servicios financieros y turísticos, mientras solo el 2 % buscaron actividades relacionadas con industrias extractivas.

El escenario geopolítico de India por entonces era complejo, lo que podría explicar la decisión empresarial de priorizar destinos cercanos y/o con mayor grado de afinidad. El alineamiento de India con la URSS la alejó de occidente, las guerras con China y Paquistán y los conflictos con Sri Lanka crearon distancia con sus propios vecinos, el surgimiento de Bangladesh en 1970 profundizó la confrontación en las fronteras y el asesinato de dos de sus primeros ministros atizó la inestabilidad política, mientras tanto, su incursión en la industria nuclear disparó las alertas. Los empresarios indios asumieron riesgos dirigiéndose a países de similar o menor desarrollo, ese fue el destino del 86 % del capital de IED de salida aprobado por el BRI. De ese porcentaje, el 36 % lo recibió el Sudeste Asiático, mientras África fue el segundo beneficiario con el 17 %. Asia central recibió el 10% y los países vecinos, en el sur del continente, solo alcanzaron el 9 %. Los empresarios se asociaron como capitalistas minoritarios en *Join Ventures* y, en ocasiones, a través de inversiones *Green Field*.

Según los autores arriba citados, entre 1980 y 1990 se observaron transformaciones importantes. Se fortaleció el tejido empresarial con la aspiración de convertir a India en una potencia industrial regional. Se comenzó un fuerte proceso de modernización de la producción fomentando la atracción de IED, lo que ayudó a fortalecer la infraestructura funcional, la conectividad y permitió la llegada de centros de investigación en todas las áreas del conocimiento. Se inició el desmonte del esquema de restricciones a los flujos de IED de salida, se liberaron los controles cambiarios y se pasó de un sistema de cuotas en materia comercial a uno tarifario.

Las revoluciones industriales denominadas verde, blanca y azul tuvieron lugar dando espacio al surgimiento de fuertes conglomerados industriales y cooperativas en los segmentos de leguminosas y cereales, productos lácteos y en el sector pesquero. El impulso dado a tales industrias brindó mayor seguridad en materia alimentaria y convirtió al país en una potencia agroindustrial. La revolución de las tecnologías ya se fraguaba gracias al desarrollo precedente de industrias fuertes en ciencias duras como la armamentista, además de un sistema de formación tecnológica liderado por los Indian Institute of Technology (IIT), legado del primer ministro Jawaharal Nehru.

La segunda etapa de internacionalización de las empresas indias se registró entre 1991 y el comienzo del siglo XXI, *The start up Phase* (Chaudhry, Tomar, & Joshi, 2018). Se caracterizó por un cambio drástico en los sectores objeto de inversión y los destinos geográficos. El 60 % de los flujos se dirigieron al sector de los servicios y la información. Las comunicaciones, la tecnología y el software fueron los renglones priorizados por las grandes empresas con un 32 % de la inversión total aprobada, seguida de la industria editorial y de radiodifusión con 17 %. El sector financiero y hotelero cayeron en participación. La industria manufacturera fue destronada y cayó a un 39 %. Vale aclarar que es en este periodo, en el que la farmacéutica india, ya inmersa en estrategias diversas de innovación y actualización tecnológica, logró internacionalizarse para significar el 6 % de los flujos totales en ese lapso, los fertilizantes y pesticidas siguieron ocupando el primer lugar entre las manufacturas.

Es interesante observar cómo el tejido empresarial indio reorienta constantemente sus esfuerzos hacia sectores de vanguardia con estrategias de corto y mediano plazo, en las que las herramientas persuasivas de diplomacia económica juegan un papel fundamental. El surgimiento de los servicios, y en particular de los servicios tecnológicos como

principal motor de la economía, fue el resultado del desarrollo de la industria armamentista y nuclear entre los años 70 y 80, también del surgimiento de las empresas aeronáuticas, de los sectores automotor y autopartes y de las telecomunicaciones cuya demanda de ingenieros brindó escenarios laborales a los cientos de miles de profesionales formados en India y en el exterior. Cerca de 45.000 ingenieros salen de las mejores escuelas de ingeniería cada año, como la red de Institutos Indios de tecnologías y centros de formación de compañías como TATA, WIPRO o Infosys (Pinto, & Caro, 2014)<sup>4</sup>. Los países desarrollados fueron los destinos principales en esta fase en la que un 60 % de los flujos llegaron a esos mercados con particular recurrencia al Reino Unido y a los Estados Unidos, la isla Mauricio, Omán, Singapur, Hong Kong (Hattari, & Rajan, 2010).

Los inversionistas buscaban fortalecer los sectores basados en el conocimiento especializado, de manera tal que pudieran aprovechar las oportunidades abiertas por la industria de servicios en Occidente y en cuyo desarrollo ya India había construido valor agregado. Una variable importante en el proceso de internacionalización fue el hecho fehaciente de su diáspora, que entonces y ahora es la responsable de dinámicas articuladoras entre nodos industriales, redes y cadenas de valor, de ello, el mejor ejemplo lo constituye la estrecha relación de Silicón Valley con Bangalore. Los flujos al Asia y África sufrieron caídas importantes y América Latina aún parecía muy distante.

En 1991 la inestabilidad del país fue evidente como consecuencia de la guerra del Golfo, la economía enfrentó una crisis de liquidez que afectó el flujo de remesas y los proyectos exportadores. En el ámbito geopolítico desapareció el principal aliado de India, la URSS, mientras tanto, por esos mismos años, China surgió como el gran contrapoder económico, con aspiraciones expansionistas a nivel global y una estrategia infalible: atender la solicitud

de Occidente de vincularse al sistema internacional de comercio OMC, lo que le permitió acceder a los mercados en todo el orbe (Nagaraj, 2011). India, que aún contaba con serias restricciones al libre comercio y a los flujos de IED logró avanzar con Mamohan Singh como ministro de finanzas en un ambicioso proceso de liberalización de la economía, quien fijó las bases para el crecimiento y el desarrollo de una economía que a partir de entonces comenzó a reportar índices de crecimiento del PIB de entre 5 % y 9 % (Hattari, & Rajan, 2010).

Las reformas se orientaron a fortalecer la productividad y la inversión interna incentivando el retorno de flujos de capital, a la vez que estimulaban la adquisición de tecnologías para facilitar la integración de la economía india con el mundo. Se desmontó el sistema de licencias industriales, se desregularizaron sectores estratégicos, se privatizaron compañías estatales, la desinversión del Estado fue progresiva y la reducción de tarifas a la importación fue materia de permanente negociación. Respecto a la atracción de IED, se eliminaron las restricciones a sectores de alta tecnología en los que el Estado jugaba un papel importante y se dio curso al mecanismo de aprobación automática de ciertas inversiones (Pradhan, 2017).

El fortalecimiento del sistema de propiedad intelectual fue la pieza estratégica para dinamizar la llegada de grandes flujos de IED al país, las multinacionales se establecieron con sus centros de investigación en *Joint Ventures* y proyectos *Green Field*. Las empresas indias mediante adquisiciones se hicieron a tecnologías, se vincularon a cadenas globales de valor para acceder a nuevos mercados y ensancharon sus operaciones a escala global. La aprobación automática para proyectos de inversión en el exterior y la eliminación del límite de inversión fuera del país -que pasó gradualmente de 2 a 50 millones en 2001- facilitó la movilización creciente de

capitales hacia otros destinos. Durante los primeros años de esta etapa, el 80 % de la IED india *Outward* se estableció mediante las modalidades *Green Field* y *Joint Ventures*; después, las fusiones, adquisiciones e inversiones *brownfield* fueron la tendencia (Chaudhry, Tomar, & Joshi, 2018).

La entrada del nuevo milenio señala la tercera fase, *Take-off Phase*. Durante el período de 2001 a 2020 es cuando la metodología de análisis sectorial y los modelos macroeconómicos de esta obra se focalizan, por ser el lapso en el cual la presencia india se hace importante en América Latina y el Gobierno de ese país comienza a desagregar los datos de IED *Outward* del portafolio de inversiones. Otros índices que explican la salida de flujos de inversión y que se correlacionan con los destinos geográficos, los sectores, tipos de inversión y medios de implantación también adquieren mayor solidez durante esos años.

A lo largo de esta etapa surgen varios momentos que generan incertidumbre en la política económica y de internacionalización del aparato productivo. La crisis financiera de 2009, que afectó los índices de crecimiento de la economía india, el cambio de partido de Gobierno en 2013 que impulsó la eliminación de la Comisión del Plan eje del sistema de economía planeada, y en su remplazo implementar un modelo de desarrollo industrial focalizado, descentralizado y agresivo. La fuerte interdependencia de los mercados globales, la fragmentación global de la producción en la que las industrias indias, la incertidumbre generada por las confrontaciones entre las grandes economías de Estados Unidos y China obligaron al Gobierno a jugar en múltiples bandas para ir al paso que imponía una acelerada conectividad física y digital a nivel global y un retroceso simultáneo en materia de liberalización económica.

Según la CEPAL, en 2017, India generó flujos de IED *Outward* equivalentes a 167 mil millones de dólares. Como

el resto de las economías, se vio obligada a redefinir sus políticas activas y su política económica internacional. Con la llegada de la pandemia en febrero del 2020, los cambios fueron más profundos en cuanto a prioridades en materia de desarrollo, formas de inversión y dinamización del mercado interno. Según reportes de la CEPAL, en 2007 fueron distintas las formas de inversión durante esta tercera etapa: se registró un mayor uso de “Garantías Emitidas” por las empresas matrices en la India a sus filiales en el extranjero, lo que posteriormente llevó a un aumento notable en el nivel de compromiso financiero, aunque la invocación de estas garantías no fue importante.

Durante la primera década del nuevo siglo, las fusiones y adquisiciones fueron el mecanismo preferido de los inversionistas, así como las expansiones orgánicas, las cuales se concentraron en países desarrollados distintos al Reino Unido y a los Estados Unidos para priorizar los países de Europa continental. Las empresas indias adquirieron de manera sistemática firmas líderes en mercados desarrollados con el propósito de ahorrar tiempo en su posicionamiento en mercados globales, se hicieron a niveles ya adquiridos de competitividad tecnológica a mercados objetivos y marcas reconocidas, todos, bienes inmateriales de gran valor que, sumados a un capital humano formado en India y de mucho menor costo, hicieron competitivos los emprendimientos. Los sectores que utilizaron con mayor recurrencia la figura de adquisiciones o de expansión organizacional fueron el farmacéutico y el de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

En cuanto al redireccionamiento en materia sectorial, al analizar el capital de IED *Outward* aprobado se observa que los sectores relacionados con materias primas tuvieron una participación de 19 % y 6 % de los flujos de capital en los periodos 2001-2009/2010-2014, respectivamente. Estas cifras reflejan el interés de India por asegurar los recursos

energéticos y otros *comodities* necesarios para convertirse en potencia industrial. La participación en manufactura reclamó 40 % y 39 % en los mismos periodos, mientras el sector servicios, mantuvo un crecimiento sostenido que le permitió pasar de un 35 % a un 53 % en los años referidos (Chaudhry, Tomar, & Joshi, 2018). Cerca de 7793 firmas en todos los sectores fueron las responsables del proceso de internacionalización, siendo las empresas estatales las principales inversoras en el sector primario (Pradhan, 2017).

La industria manufacturera india se transformó, superó procesos de producción basados en copia, adaptación o ingeniería de reversa para incorporar avances tecnológicos complejos que dieron lugar a innovaciones propias y a la agregación de valor en segmentos estratégicos como los productos farmacéuticos, químicos, y biológicos en la fabricación de productos de metal y minerales refinados, vehículos, equipos de transporte, equipo eléctrico, computadores y electrónica, productos oftalmológicos. Los servicios de TIC y las empresas de construcción en 2014 fueron los segmentos más beneficiados. El sector de servicios es el líder en flujos de IED *Outward* particularmente en tecnología de información y comunicaciones (TIC), en servicios habilitados para TIC.

Los cambios geográficos en esta etapa estuvieron marcados por objetivos específicos de adquisición y explotación de bienes intangibles. Entre 2000 y 2009 los países desarrollados desplazaron como destino de la inversión india a los países en transición y en desarrollo. Europa y en particular Holanda, reemplazaron a los Estados Unidos y al Reino Unido con la clara intención de diversificar riesgos en distintas geografías. Esas economías recibieron el mayor flujo de inversiones indias aprobadas a 2014, llegando al 32 % del total de las inversiones indias al mundo. El Sudeste Asiático recibió el 21 %, África Oriental el 19 %, 10% fue recibido por Europa Central y 9 % por

Asia Meridional. Singapur e Isla Mauricio fueron los destinos preferidos dejando entrever un creciente valor otorgado en las decisiones al clima de inversión del país receptor, los beneficios tributarios, y la estabilidad jurídica (Pradhan, 2017).

La forma de propiedad más utilizada en esta etapa fue la expansión orgánica a través de empresas subsidiarias con el 69 %, tendencia que buscó proteger los bienes intangibles de las compañías, producto de sus esfuerzos en I&D y, contar con la mayoría accionaria para incidir en la gestión y administración. Esta práctica se observó particularmente en países desarrollados, mientras los *Joint Venture* se prefirieron en el sector manufacturero y en los países en desarrollo. La mayoría de las empresas que invirtieron fuera de India hacen parte de grupos económicos que en los años 90 prefirieron los países en desarrollo para lograr la madurez y experiencia suficientes que les permitirían entre 2000-2014 incrementar su presencia en las economías más fuertes.

Las empresas independientes invirtieron mayormente en servicios de TI, mientras que el sector de manufacturas fue dominado por los grandes grupos. En cuanto a la antigüedad de las empresas, el tejido productivo indio que invierte hace parte del fenómeno denominado "*borning global*", el cual se observa particularmente en los sectores de TI. Las empresas jóvenes inversionistas están entre los 11 y 20 años (Pradhan, 2017).

Ciertamente, las aspiraciones y las estrategias de los empresarios indios en materia de internacionalización a través de flujos de inversión están cruzadas por variables atadas a la propia India como nación, hay aspectos identitarios que mueven la balanza y los hacen romper con criterios ortodoxos en materia de IED, por ejemplo, no fincan su decisión en la estabilidad política, la cercanía geográfica y cultural es importante; pero, si hay mercado, la balanza se inclina en favor de este, ganar prestigio,

penetrar mercados, expandirse son elementos que con mayor regularidad caracterizan a los empresarios indios.

### 1.3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL

- RELACIONES COMERCIALES INDIA-COLOMBIA

En el presente apartado se demuestra que India y Colombia han sentado las bases para el intercambio comercial y la llegada de inversiones, pero es necesario dinamizar su relación dadas las oportunidades que se abren para ambos. Hasta el momento, hay dos acuerdos que han favorecido el relacionamiento comercial y de inversión entre ambos países. Uno, el Acuerdo Bilateral de Promoción y Protección de Inversión, en vigor desde 2012 pero suspendido en busca de precisar su contenido y el Acuerdo de Evasión de Doble Tributación, vigente desde 2014 (Embajada de la India en Colombia, 2021). Mientras el primero pretende establecer reglas claras y previsibles para la seguridad del inversionista extranjero, el segundo busca evitar que residentes de un Estado en el otro tributen a ambos bajo un mismo gravamen.

A finales de 2017 e inicios de 2018, luego de un encuentro en India entre ministros de Relaciones Exteriores y Comercio e Industria, ambos países acordaron avanzar en la consecución de un Acuerdo de Alcance Parcial y, más adelante, un Tratado de Libre Comercio (TLC) (Portafolio, 2018). Sin embargo, no hay evidencia de mayores ni recientes acercamientos. En cambio, India cuenta ya con Acuerdos de Alcance Parcial con Mercosur y Chile (Organización Mundial de Comercio, 2021) y se encuentra negociando un TLC con Perú (Redacción Gestión, 2020).