

## **Oportunidades Comerciales entre Colombia e India**

Leydy Paola Guerrero Guevara  
Jassin Jadith Zawady Torres

Universitaria Agustiniana  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Negocios Internacionales  
Bogotá, D.C.  
2020

## **Oportunidades Comerciales entre Colombia e India**

Leydy Paola Guerrero Guevara

Jassin Jadith Zawady Torres

Director

Oswaldo Ospina Martínez

Trabajo de grado para optar al título de Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C.

2020

## **Resumen**

El objetivo del presente documento es identificar las oportunidades comerciales entre Colombia e India. Para ello se desarrolló una investigación descriptiva. En primer lugar, se realizó un diagnóstico de la evolución de la relación comercial entre los dos países en el periodo comprendido entre 2010 al 2019, en el cual se encontró que las principales exportaciones realizadas desde Colombia hacia la India continúan perteneciendo al sector Minero-energético. Por otra parte, hubo un crecimiento del sector no minero energético, el cual creció gracias al sector industrial. Las exportaciones de India hacia Colombia han crecido en un 63,2% durante el periodo 2010-2019, los diez principales productos importados por Colombia representan el 47% del valor total importado y se encuentran concentrados en nueve partidas arancelarias. En segundo lugar, se identificó el sector o sectores con mayor potencial de intercambio comercial de ambos países, en donde muestra que las partidas con mejores oportunidades de comercio pertenecen a los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, seguido del sector de cobre y sus manufacturas, posteriormente se encuentra la madera, carbón vegetal y manufacturas de madera y el sector de fundición, hierro y acero; los productos que más requiere Colombia de India son los tubos y perfiles huecos, los cuales representan una tasa de crecimiento anual de 454%. Por último, se realizó un análisis de los factores más relevantes de la cultura de negocios del país asiático, evidenciando así, que India posee una amplia diversidad cultural en los procesos de negociación.

*Palabras clave:* Importaciones, Exportaciones, Colombia, India, Negociación, Cultura, Integración económica.

## **Abstract**

The objective of this document is to identify commercial opportunities between Colombia and India. For this, a descriptive investigation was developed. First, a diagnosis was made of the evolution of the commercial relationship between the two countries in the period between 2010 and 2019, in which it was found that the main exports from Colombia to India continue to belong to the mining- energy sector. On the other hand, there was growth in the non-mining energy sector, which grew thanks to the industrial sector. Exports from India to Colombia have grown by 63.2% during the 2010- 2019 period, the ten main products imported by Colombia represent 47% of the total imported value and are concentrated in nine tariff items. Second, the sector or sectors with the greatest potential for commercial exchange in both countries were identified, showing that the items with the best commercial opportunities belong to mineral fuels, mineral oils and their distillation products, followed by the copper sector and its manufactures. then there are the manufactures of wood, charcoal and wood and the foundry,

iron and steel sector; The products most demanded by Colombia from India are tubes and hollow profiles, which represent an annual growth rate of 454%. Finally, an analysis of the most relevant factors of the business culture of the Asian country was carried out, thus showing that India has a wide cultural diversity in the negotiation processes.

*Keywords:* Imports, Exports, Colombia, India, Negotiation, Culture, Economic integration.

## **Introducción**

A lo largo del tiempo, la evolución y desarrollo de los países ha estado condicionada a la explotación intensiva de los recursos naturales, sin embargo, como lo manifiesta Vial (2002) ha significado un importante grado de dependencia y vulnerabilidad frente a las fluctuaciones de los mercados de productos básicos y a esto se suma la incidencia de los fenómenos naturales en la producción de estos bienes (p. 1).

El nivel actual de globalización ha llegado a tal nivel, que la interdependencia entre países y empresas se convierte en una relación de causa efecto donde las acciones de una afecta directamente a la otra. De acuerdo con Benítez (Citado en Arroyo, 2015):

El entorno económico internacional en la actualidad se caracteriza cada vez más por su dinamismo y globalización. Tendencias como la creciente interdependencia entre países, la formación de bloques regionales, el surgimiento de economías emergentes en Asia y América Latina, así como los sorprendentes avances tecnológicos en diferentes sectores, configuran un entorno mundial crecientemente competitivo y cambiante (p. 6).

Como se puede analizar, la globalización ha permitido que los países participen de la economía mundial, a pesar de que, los esfuerzos de cooperación que hacen los estados para culminar y cerrar un acuerdo de integración en cualquiera de sus niveles pueden durar varios años, como refiere el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú – MEF (s.f.) pero cuando estos se alcanzan, los beneficios no sólo son de tipo comercial, sino que benefician a la economía en su conjunto al lograr reducir o eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, mejorar la competitividad y visión de las empresas, facilitan el flujo de inversión extranjera, mejorar el nivel de riesgo país, lo que genera seguridad para los inversionistas, ayudan a competir en igualdad de condiciones frente a países que han negociado acuerdos comerciales preferenciales y por último tiene un impacto social reflejado en mejora de calidad de vida al fomentar el empleo a través de un mayor flujo exportador (p.1).

El orden global actual se caracteriza por poseer un equilibrio interconectado, en el cual, las economías emergentes y en desarrollo, han propiciado un cambio en las relaciones político - económicas globales. Tal es el caso de India, que desde los años noventa ha emergido como un actor global y una economía de referencia en el orden mundial, gracias al cambio estructural

en su economía donde la manufactura y los servicios han ganado una mayor participación. Sin embargo, afronta una explosión demográfica, pobreza, analfabetismo, y un creciente nacionalismo hindú (Niazi, 2017, p. 1). Ahora bien, Colombia viene mostrando un interés por una mayor integración con Asia, como lo afirma (Arango, 2019, p.1) la India es hoy un eje de desarrollo económico importante a nivel mundial en tecnología, comercio e industria, lo cual es importante para diversificar y ampliar la oferta exportadora en algunos sectores con potencial e integrar al país en las cadenas productivas mundiales. Por su parte, la Cámara de Comercio de Bogotá (2018 p. 1) plantea que los acuerdos de paz del 2016 hacen que el país se convierta en un atractivo potencial para sus socios económicos, comerciales y de inversión.

Según Dueñas y Díaz (2013), India presenta un déficit en recursos naturales que abundan en Colombia, especialmente en el área petroquímica, como el petróleo, gas natural, metano, etanol y muchos más. Por otro lado, India puede aportar información y tecnología en la industria farmacéutica, en el sector textil, la biotecnología y automóviles. Hoy en día Colombia es el destino preferido para las empresas indias que desean establecer relaciones comerciales con América Latina. (p.26)

Por su parte Kullar (citado en El Universal, 2011) Secretario de Comercio de la India menciona: “Más allá de la distancia que existe entre Colombia y la India, uno de los obstáculos a vencer, es la gran oportunidad que existe entre los empresarios de estos países para el intercambio de productos y servicios que nos permitirán acercar nuestras relaciones comerciales” (p. 1). A lo cual Pinto (2012) Exembajador de Colombia en India, planea tres grandes retos que tiene Colombia en sus relaciones con India, el primero es continuar creciendo en el tema comercial y de inversiones, el segundo reto es generar exportaciones en otras líneas y por último está el reto de profundizar las relaciones políticas y culturales.

Al mismo tiempo la Alianza del Pacífico – AP - formada por Chile, Colombia, México, y Perú, presentó a la India una forma alternativa de relaciones comerciales ofreciendo su mercado de más de 220 millones de habitantes como una base de inversión para el gigante asiático. El plan de la alianza comercial es ir más allá de la relación de importador-exportador tradicional y abrirse como una zona de desarrollo que le permita a la India expandirse dentro del bloque de países que representa la octava economía del mundo, explicaron los representantes del grupo de países en una sesión de negocios en Nueva Delhi. (Gestión 2019 p.1).

Por consiguiente, India ha querido formalizar un Tratado de Libre Comercio con países que forman parte de la Alianza del Pacífico, donde se establezca un acuerdo de preferencias arancelarias, el cual busca abrir las posibilidades de una mejor entrada del café, flores, quinua, pastelería y dulcería colombianos al país asiático. De retorno llegarían más automotores,

textiles y productos tecnológicos. (Tiempo, 2019 p.1).

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, existen varios factores que evidencian la importancia de realizar acercamientos comerciales entre países en desarrollo como lo son Colombia e India, basándose en la necesidad de continuar mejorando su crecimiento económico, por lo tanto, la presente investigación pretende identificar las oportunidades comerciales entre Colombia e India mediante el vigente acuerdo comercial, para ello se propone hacer un diagnóstico de la evolución de la relación comercial entre los dos países en el periodo comprendido entre 2010 al 2019, luego identificar el sector o sectores con mayor potencial de intercambio comercial entre los dos países y por último describir los aspectos más relevantes de la cultura de negocios del país asiático.

Lo anterior se sustenta en el proceso que se viene gestionando desde 1952 en las relaciones diplomáticas entre Colombia e India, que se consolida en 1970 con la implementación del primer acuerdo comercial entre estos países, el cual buscaba impulsar mayor comercio internacional, promocionando la inversión extranjera y su integración económica. Como lo explica Buchelli, Alzate, Gaviria, López y Montoya (2015) Colombia e India proyectan una sólida economía ya que la ubicación estratégica de la que goza India dentro del continente asiático, su condición de economía emergente, su proceso de innovación y fortalecimiento de sectores líderes como el de hidrocarburos y servicios, hacen de este país el socio ideal para Colombia, fortaleciendo la economía integralmente a través del intercambio de productos, fuerza productiva e inversión con base en la correlación cultural de ambas naciones (p.1).

### **Antecedentes**

Con el fin de indagar sobre el objeto de estudio, se realiza una revisión bibliográfica en el contexto nacional e internacional que permita analizar lo que se ha investigado referente a los acuerdos bilaterales y las oportunidades que presentan para impulsar la competitividad de las economías.

En el contexto nacional se encontró la investigación llamada, posibilidades de comercio de Colombia con otros países, en donde Martínez y Ramírez (2019), indican que el objetivo de la investigación es buscar las posibilidades de negocio que tiene Colombia con países que se encuentran en un crecimiento económico, pero a pesar de esto persisten problemas de desigualdad y corrupción. Por lo tanto, la síntesis de la problemática que se visualiza parte de que existen algunos aspectos importantes como las infraestructuras, la dependencia energética, la formación de trabajadores de escala media, la calidad del agua y algunos casos de inseguridad jurídica que afectan el desarrollo económico de la India. Sin embargo, India es un país abierto a los negocios y la inversión; por ende, una vez se solucionen estos inconvenientes

el país estará en posición de competir en mejores condiciones en los mercados internacionales, convirtiéndose no solo en un país impulsado por el consumo interno sino también en una economía con clara vocación de exportación con la ayuda de sus fortalezas económicas en la industria de la información y la comunicación IT en biotecnología, y por supuesto el turismo. En conclusión, Colombia e India comparten intereses y necesidades, así que se podría tener un negocio con ganancias equitativas (p.1).

Otro referente en el marco nacional es la investigación denominada, India, aliado o verdugo del sector farmacéutico colombiano, en donde Bastidas, Casañas y Plazas (2017) mencionan que el objetivo de investigación es conocer las implicaciones sobre el sector farmacéutico en la posible firma del acuerdo comercial con India. Por lo tanto, la síntesis de la problemática determina que el crecimiento de los ingresos no está relacionado directamente con el crecimiento del sector, sino que únicamente está creciendo en lo correspondiente a la inflación, es decir que, en un entorno comercial, se estima necesario fortalecer las competencias del sector con un TLC. Como conclusión, la India en la actualidad es considerada la farmacia del mundo, teniendo en cuenta que sus avances investigativos y tecnológicos han propiciado que su industria farmacéutica mantenga una producción a escala; de acuerdo con lo anterior, es pertinente afirmar que los productos farmacéuticos Hindúes representan un atractivo significativo para Colombia, en relación con las posibles negociaciones comerciales que se pudiesen llegar a entablar entre los dos países; una alianza comercial estratégica en este campo puede ser benéfica para las dos partes, puesto que desde un ángulo ellos pueden aportar toda su tecnología y capital para producir en masa en Colombia, mientras que desde otro ángulo, Colombia puede aportar tanto su imagen favorable en cuanto a la fabricación de productos de buena calidad, como también la ubicación geográfica en la que se encuentra ubicado el país, con el fin de convertirse en maquilador y distribuidor principal de medicamentos en la región; todo esto tendría un impacto positivo en el sector de la manufactura, en el PIB, en el recaudo de impuesto y los demás sectores que puedan intervenir en el proceso (pp. 12-35).

En el contexto internacional la investigación realizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL (2012) denominada la India y América Latina y el Caribe: Oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión, donde menciona el elevado crecimiento de la economía asiática en especial China e India, esta última profundizando los lazos comerciales con otras economías emergentes latinoamericanas en cuanto a comercio, inversiones y cooperación en materia de innovación y capital humano a fin de diversificar el comercio, agregar mayor valor y aplicar nuevos conocimientos a las exportaciones, al mismo tiempo los países de la región han despertado un entusiasmo por

aprender sobre la economía de la India y considerarla como un futuro socio comercial y de inversión debido a que son cada vez más empresas indias que invierten y operan en la región, no obstante, son grandes los desafíos para la región y la India frente a los índices de desigualdad, deficiencias en materia de infraestructura, tecnología, innovación y competitividad. Sin embargo, el comercio que se ha venido gestando es de naturaleza interindustrial, la región exporta productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales e importa manufacturas de distintas intensidades tecnológicas, lo que limita el potencial para establecer relaciones económicas más profundas entre ambas regiones, lo que hace necesario promover el desarrollo del comercio a nivel intraindustrial y poner énfasis en la diversificación de las exportaciones aprovechando las ventajas competitivas de cada región e involucrar las cadenas de valor de las empresas de las dos regiones (pp. 15-20).

### **Referente teórico**

Los procesos de integración económica adquirieron importancia posterior a la segunda guerra mundial, los gobiernos de acuerdo con el nuevo orden global son conscientes que no es posible avanzar hacia un crecimiento sostenido si continúan aislados, por ello priorizan la necesidad de participar en los procesos de integración económica que se venían gestando ya sea por motivaciones políticas o económicas enmarcados en la aplicación de principios de solidaridad y equidad (Villamizar, 2000, pp. 15-16).

Desde este punto de vista, Tugores (2006) define la integración como:

El proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando entre todos los países, para ir hacia una ‘economía mundial integrada’, pero por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido. Se dice entonces que asistimos a un proceso de integración regional o regionalización, especialmente cuando los avances en la integración afectan a países de un mismo ámbito geográfico (p. 110).

Lo cual implica que independiente de la forma que adopte la integración económica como lo afirma Balassa (Citado en Calvo, 2019) existirán tres elementos comunes que la integran: “i) La eliminación de los obstáculos a los intercambios comerciales entre los países que participan, ii) un cierto grado de cooperación y iii) la mejora del bienestar del área integrada” (p. 5).

### **Formas de integración económica.**

A continuación, se mencionan los cinco tipos, fases o formas de integración económica las cuales se diferencian de acuerdo con el grado de compromiso entre los países como lo manifiesta Mondragón (2016) (p.1):



Zonas de libre comercio se logra cuando los países acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros países.

Unión aduanera se alcanza cuando los países miembros, además de liberar gradualmente el comercio entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común. Por ejemplo, las negociaciones con el exterior cuyas son realizadas en bloque.

Mercado común se da cuando la integración va más allá del tema aduanero, es decir, cuando se extienden a acceder la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación. Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse para asegurar la libre competencia en el mercado interior. Las normas no solo deben perseguir la supresión de las barreras que impidan el libre ejercicio de las cuatro libertades (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias, etc.), sino también de aquellas que son consecuencia de prácticas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas.

Unión económica se presenta cuando los países miembros incorporan la armonización de políticas económicas nacionales para eliminar la descoordinación y las grandes disparidades entre los Estados que la componen. La concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central único y una moneda común, con lo que se conseguiría una unión monetaria.

Integración económica completa, esta última fase se produce cuando los Estados no solo amortizan sus políticas, sino que las unifican, incluidas las cuestiones de las políticas exteriores y de defensa.

Un ejemplo de integración económica que posee India actualmente es SAPTA (Acuerdo de Comercio Preferencial del Asia Meridional) y los países que lo componen son: Bangladesh, India, Nepal, Pakistán, Sri Lanka, Bután y Maldivas. Y por el lado de Colombia, CAN (Comunidad Andina) y los países que lo componen son: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Como se puede apreciar cada tipo o fase de integración económica presenta ciertas características que las diferencian como se resume en la tabla 1.

Tabla 1.

*Características de los tipos de integración económica*

<b>Tipos</b>	<b>Libre comercio entre los dos países A</b>	<b>Tarifa exterior común A+B</b>	<b>Libre circulación de factores B+C</b>	<b>Armonización de las políticas económicas C+D</b>	<b>Autoridad supranacional común D+E</b>
<b>Área de librecambio</b>	•				
<b>Unión aduanera</b>	•	•			
<b>Mercado común</b>	•	•	•		
<b>Unión Económica</b>	•	•	•	•	
<b>Unión total</b>	•	•	•	•	•

Nota: Tomada de Calvo (2019)

No obstante, la decisión de un país de iniciar un proceso de integración económica estará motivada por diferentes factores entre los cuales vale la pena destacar los mencionados por Rosenthal (Cuervo, 2000).

- Aprovechamiento de economías de escala
- Mayor competencia y reducción de rentas monopólicas
- Aumento de la inversión nacional
- Atracción de inversión extranjera directa
- Reducción de los costos de transacción
- Fomento del ahorro
- Incremento de la productividad total de los factores
- Mayor estandarización de normas y regulaciones
- Mayor articulación del aparato productivo
- Incorporación de progreso tecnológico
- Incentivar la innovación y la investigación
- Favorecer procesos de especialización intraindustrial
- Fortalecimiento empresarial
- Incremento de la productividad y producción agrícolas
- Adquisición y difusión de información, capacitación y servicios financieros
- Mayor cooperación en educación y mercados de capital
- Contribuir al logro de la equidad

## **Metodología**

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014) el diseño de la investigación es no experimental, es decir:

Es aquel que se realiza sin manipular deliberadamente variables, se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos. Esta se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador (p. 152).

Por consiguiente, el presente proyecto se fundamenta en una fuente de recopilación de información secundaria, confiable y válida con respecto a las oportunidades comerciales que existen entre Colombia e India y por lo tanto no se hará manipulación de variable alguna.

De acuerdo con el alcance, la investigación es de carácter descriptivo donde Mejía (s.f.) la concibe como aquella que describe las características del fenómeno, sujeto o población objeto de estudio, por consiguiente, la investigación busca identificar los sectores con mayor potencial de intercambio comercial, analizar las diferentes tendencias existentes en el mercado de Colombia e India y describir los factores más relevantes de la cultura de negocios del país asiático.

La recopilación de información se fundamentó en fuentes secundarias de información, por lo tanto, Alfonso (Citado en Rizo, 2015) refiere a que la utilización de estas hace parte de una investigación documental, es decir, se basó en la indagación, recolección, organización, análisis e interpretación de información mediante la revisión de textos, artículos, bibliografías o datos en torno al tema objeto de estudio (p. 22).

## **Resultados**

### **Análisis de la relación comercial entre Colombia e India durante los años 2010-2019.**

India es un país emergente con un acelerado crecimiento económico que ofrece muchas oportunidades a la hora de invertir, el Producto Interno Bruto – PIB – (USD\$ corrientes) ha crecido en un 6,1% anual en el periodo comprendido entre el 2010 al 2018 al pasar de USD\$1.675,62 a USD\$2.713,17 miles de millones, además destaca la moderada inflación y una baja tasa de desempleo que se mantiene en un 2,5% para el año 2019. Por otro lado, se destaca el potencial de los consumidores, debido a que cuenta con una población que supera los 1.352 millones de habitantes, lo cual le otorga el segundo lugar del país más poblado del mundo, y se espera que para el año 2022 India supere a China en número de población. Su capital es Nueva Delhi y su moneda es la Rupia india, siendo considerada una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB (Banco Mundial, 2018).

India hoy posee una economía a gran escala con el crecimiento más rápido en el mundo, al

igual que el octavo exportador y decimo importador mundial de servicios comerciales, sin embargo, el régimen comercial y el entorno regulatorio sigue siendo relativamente restrictivo. Su balanza comercial es estructuralmente negativa, debido a que importa cerca del 80% de sus necesidades energéticas. El país hindú se vio beneficiado por la caída del precio mundial de los hidrocarburos para sus importaciones, lo que le permitió reducir ligeramente el déficit comercial hasta 2016, a partir de 2017 el déficit comercial ha ido en aumento. En 2017, India exportó USD 324.000.000 millones en bienes, mientras que las importaciones representaron USD 514.000.000 millones, generando una balanza comercial negativa USD 186.000.000 millones. En el mismo año las exportaciones de servicios representaron USD 204.500.000 millones, mientras que las importaciones de servicios fueron de USD 175.500.000 millones, generando una disminución del déficit comercial global (Santandertrade, 2020).

El país asiático ha sido tradicionalmente un país proteccionista, sin embargo, se está abriendo de manera progresiva a los intercambios internacionales. Actualmente, el comercio representa 43,3% del PIB del país y los principales productos exportados e importados se presentan en la tabla 2.

Tabla 2.

*Exportaciones e importaciones India 2018*

INDIA			
Exportaciones 2018		Importaciones 2018	
<b>Total:</b>	<b>USD 322.291,6 millones</b>	<b>Total:</b>	<b>USD 617.945,6 millones</b>
<b>Principales Productos:</b> Petróleo refinado (14,6%), diamantes (7,9%), medicamentos dosificados (4,0%), artículos de joyería (3,8%), arroz (2,3%), automóviles de turismo (2,2%).		<b>Principales Productos:</b> Petróleo crudo (22,5%), oro (6,2%), hulla (4,5%), diamantes (3,4%), gas natural (2,1%).	
<b>Destinos:</b> EE. UU (16,0%), Emiratos Árabes Unidos (8,8%), China (5,1%), Hong Kong (4,1%), Singapur (3,2%), Colombia (0,335%).		<b>Origen:</b> China (14,5%), EE. UU (6,3%), Arabia Saudita (5,6%), Emiratos Árabes Unidos (5,2%), Irak (4,6%), Colombia (0,19%).	

*Nota:* Tomado de un informe realizado por Mincomercio (2018) y World Integrated Trade Solution (s.f.)

Como se puede observar el petróleo refinado representa un gran volumen de las exportaciones abarcando el 14,6% que corresponde a USD\$47.054 millones del total de las exportaciones del país seguido por los diamantes con un 7,9% que corresponde a USD\$24.189 millones, siendo sus principales socios comerciales Estados Unidos cuyo comercio asciende a USD\$51.629 millones, Emiratos Árabes Unidos con USD\$28.523 millones, China con USD\$16.366 millones y Hong Kong con USD\$13.132 millones, sin embargo, siendo el

petróleo refinado su principal producto exportable, cabe mencionar que dentro de las exportaciones a Estados Unidos y Hong Kong predominan los diamantes, en Emiratos árabes Unidos la joyería y para China el cobre refinado.

Con respecto a las importaciones, India es uno de los mayores consumidores de petróleo crudo por un valor de USD\$139.229 millones, al ser exportadores de joyería, el oro para uso no monetario y los diamantes no industrializados representa una significativa cifra de sus importaciones por un valor de USD\$38.299 y USD\$21.003 millones respectivamente y las hullas (tipo de carbón) con una participación de USD\$27.890 millones.

Según el Fondo Monetario Internacional – FMI - (citado por Banco Santander, 2019) la economía india creció 4,2% en 2019, cifra por debajo del 2018 como se indicó anteriormente, lo que obligó a los responsables de políticas públicas y a los mercados a repensar las perspectivas económicas de la India. Un consumo interno más lento arrastró al crecimiento, y unas condiciones de crédito más ajustadas generaron una inversión privada más débil, lo que redujo el número de empleos. Tres de los cuatro motores del crecimiento (consumo privado, inversión privada y exportaciones) se han ralentizado significativamente. La caída considerable del consumo (el elemento que más contribuye al crecimiento) señala un frágil sentimiento del consumidor y una menor capacidad de compra. Así, el gobierno anunció un conjunto de reformas para estimular la economía. Ahora bien, según las estimaciones actualizadas por el FMI el 14 de abril de 2020, debido al brote de COVID-19, se prevé que el crecimiento del PIB caiga a 1,9% en 2020 y que repunte a 7,4% en 2021, según la recuperación económica global posterior a la pandemia.

Colombia e India han protagonizado un proceso de crecimiento en sus relaciones comerciales y económicas, dicho proceso se venía gestando desde 1952 pero se empezó a consolidar en el año de 1970 como se muestra en la tabla 3, no obstante, como lo afirma Salamanca (Citado en Portafolio, 2018) Director Ejecutivo de la Cámara Colombo – India, el objetivo es llegar a un acuerdo de alcance parcial que será la base para la desgravación de diferentes sectores industriales, figura que viene gestionando el gobierno indio para los países de la región como Perú y Chile.

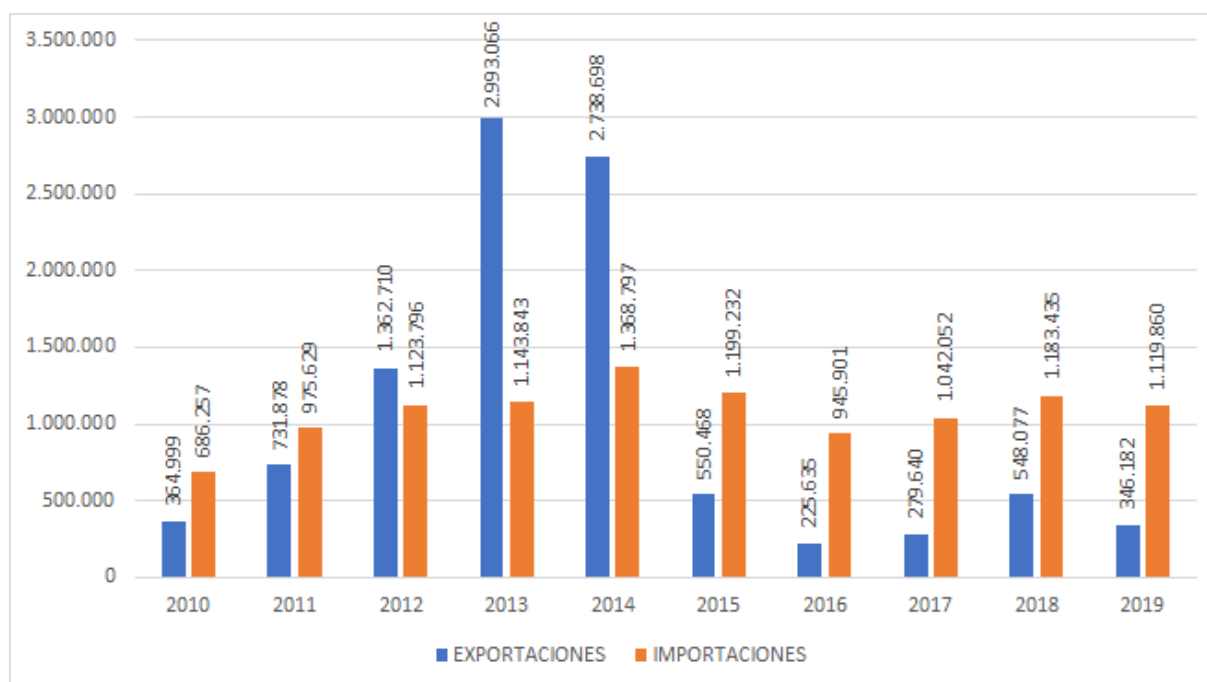
Tabla 3.

*Acuerdos bilaterales entre Colombia e India*

Acuerdo	Año
Acuerdo Comercial	1970
Memorando de Entendimiento en el campo de Tecnología de la Información	2002
Memorando de Entendimiento en Hidrocarburos	2008
Memorando de entendimiento de cooperación en el sector de Tecnología de la Información entre la asociación Nacional de Industriales de Colombia	2009
Memorando de Entendimiento sobre Cooperación para el Desarrollo Empresarial	2010
Acuerdo Bilateral de Promoción y Protección de Inversión	2012
Acuerdo de Evasión de Doble Tributación	2014

Nota: Tomado de la Embajada de India (s.f)

Este proceso de intercambio comercial les ha permitido a ambos países tener las siguientes cifras con respecto a importaciones y exportaciones como se muestra en la figura 1.



**Figura 1.** Comercio Bilateral entre Colombia e India del 2010 al 2019 en miles de dólares. Elaborada con datos de TradeMap (2019).

En el año 2010 India fue el país invitado de honor a la Feria Internacional de Bogotá, fue la delegación más grande que haya llegado de ese país a Colombia, participaron 151 compañías de los sectores de ingeniería, químicos y plásticos, cuyo objetivo principal era explorar el mercado e identificar socios estratégicos (Asociación amigos de la India, 2010).

Desde el año 2010, una decena de empresas indias se empezaron a establecer en Colombia,

diversificando y duplicando sus exportaciones al país asiático, al año 2013, se registraba un total de 36 compañías indias de sectores como el automotriz, el informático y el energético (Diario el Colombiano, 2013). Para los años 2014 y 2015, de acuerdo con la Embajada India (2018) algunas de las empresas con mayor reconocimiento que están presentes en el país son: En tecnología de la información (TSC y Tech Mahindra), en el sector farmacéutico (IPCA, CIPLA, Aurobindo Pharma, Dr. Reddy's), en el sector de Agroquímicos (United Phosphorus, Shraddha Chemicals), automóviles y tractores (TVS, Bajaj, Hero, Sonalika & Mahindra). En la exploración de petróleo, ONGS Videsh tiene operaciones de exploración y producción en Colombia. Su inversión conjunta con la empresa China SINOPEC llamada Mansarovar Energy, tiene un activo de producción de cerca de 40.000 barriles por día. Por otro lado, Praj Industries ha construido 6 plantas de etanol en Colombia con una capacidad de 1.05 millones de litros por día, adicional, está construyendo su séptima planta actualmente. Hero Moto Corp., inauguró su planta de motocicletas en Cali en septiembre de 2015 y se proyectó que la planta tendría inversiones por USD\$70 millones y produciría 78.000 motocicletas inicialmente llevando así a la generación directa e indirecta de 2.500 empleos, este tipo de vínculo de largo plazo, inversión e intercambio de conocimientos creará una posibilidad de mejora para las dos partes.

Los años 2013 y 2014 fueron los más prósperos para las exportaciones colombianas creciendo en un 119,6% y 190,9% respectivamente con relación al año 2012, sin embargo, el petróleo sigue siendo el bien con mayor valor exportado USD\$2.855 millones que corresponde al 95% de las exportaciones del año 2013, seguido de los metales preciosos con una cifra de USD\$88, hierro y acero con USD\$27 y la madera USD\$13 millones y para el año 2014 destaca el crecimiento de la exportación de plástico y sus manufacturas que alcanzó los USD\$15 millones.

Por su parte las exportaciones realizadas desde Colombia hacia la India desagregadas por sector en los años 2018 y 2019 en miles de USD FOB se presentan en la tabla 4.

Tabla 4.

*Exportaciones de Colombia hacia India*

Sector	Miles de USD FOB		Variación 2019	Part. % 2019
	2018	2019		
<b>Total</b>	548.077	346.182	-36,8%	100,0%
Minero-energéticos	467.409	244.428	-47,7%	70,6%
No minero-energéticos	80.668	101.754	26,1%	29,4%
Agrícolas	431	400	-7,1%	0,1%
Agroindustriales	1.841	132	-92,8%	0,0%
Industriales	78.397	101.222	29,1%	29,2%

Nota: Tomado de un informe realizado por Mincomercio (2018)

Las principales exportaciones realizadas desde Colombia hacia la India continúan perteneciendo al sector Minero-energético con una participación del 85,3% en el 2018 y del 70,6% en el 2019, no obstante, comparada con años anteriores es una cifra muy inferior que se explica principalmente por las menores ventas externas de petróleo crudo. Por otra parte, hubo un crecimiento del sector no minero energético del 26,1% el cual creció gracias al sector industrial que paso de USD\$78.397 en el año 2018 a USD\$101.222 en el año 2019 lo que representó un crecimiento del 29,1%.

Los principales productos que Colombia exportó hacia India en el año 2019 clasificados en subpartidas arancelarias y contabilizados en miles de dólares se presentan en la tabla 5.

Tabla 5.

*Principales productos que Colombia exporta hacia India en miles de dólares*

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Valor 2019, en miles USD</b>
2704	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incl. aglomerados; carbón de retorta	\$ 111.902
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias	\$ 64.198
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	\$ 52.782
2701	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos simil., obtenidos de la hulla	\$ 37.933
7108	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo	\$ 28.018
7202	Ferroaleaciones	\$ 13.099
4403	Madera en bruto, incl. descortezada, desalburada o escuadrada	\$ 6.722
7602	Desperdicios y desechos, de aluminio (exc. escorias de la fabricación de metales férreos)	\$ 6.091
7204	Desperdicios y desechos "chatarra", de fundición, hierro o acero; lingotes de chatarra de hierro	\$ 5.556
2803	Negros de humo y otras formas de carbono	\$ 4.999

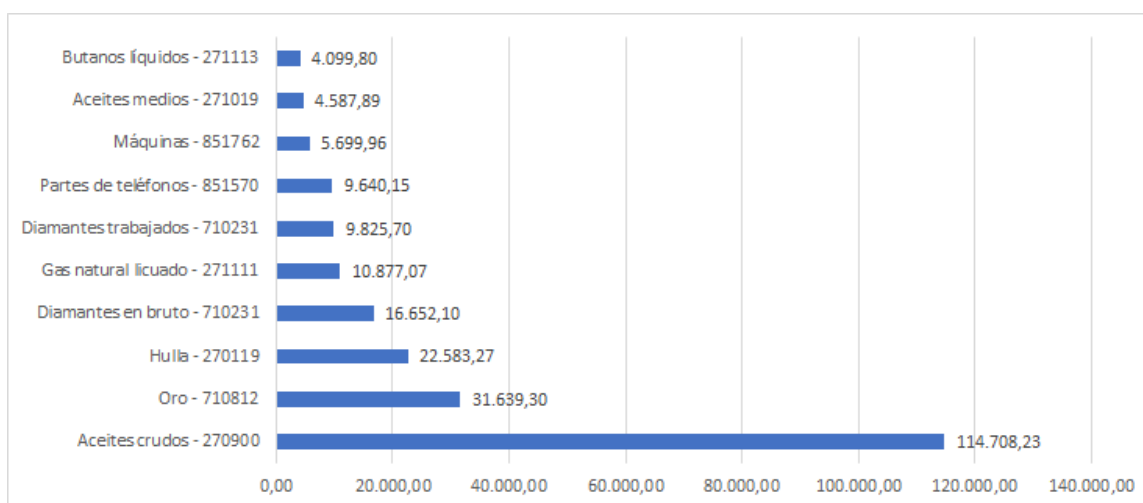
Artículo World  
World Financial



*Nota:* Tomado de un informe estadístico realizado por Trademap (Trademap, 2019).

Como se puede analizar, de estas diez partidas el 61,2% del valor en miles de USD corresponde a la partida combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; sustancias bituminosas; ceras minerales, el 19,4% corresponde a la partida de plásticos y sus manufacturas donde el cloruro de polivinilo aparte de ser un producto económico se utiliza para una gran variedad de aplicaciones, edificación y construcción, cuidado de la salud, electrónica, automóviles y otros sectores, en productos que van desde tuberías y revestimientos, bolsas de Sandra y tubos hasta alambres y aislamiento de cable, componentes del sistema del parabrisas y más (Chemicalsafetyfacts, s.f.), por lo tanto, las diez subpartidas refieren a productos sin valor agregado.

Si se comparan las necesidades de India frente a las partidas arancelarias que importa a nivel mundial, vemos que Colombia satisface en gran medida esas necesidades con los productos que ha venido exportando durante varios años a este país como se muestra en la figura 2.



**Figura 2.** Principales productos exportados por India. Exporta México (2020).

Por su parte los principales productos que Colombia importó desde India en el año 2019, clasificados en subpartidas arancelarias y contabilizados en miles de dólares se presentan en la tabla 6.

Tabla 6.

*Principales productos que Colombia importa desde India en miles de dólares*

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>valor 2019, en miles US\$</b>
9999	Productos básicos no especificados en otra parte	\$ 210.226
5205	Hilados de algodón distintos del hilo de coser, con un contenido de algodón $\geq$ 85% en peso ...	\$ 60.279
3004	Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí o sin mezclar, preparados para usos ...	\$ 47.922
8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte ...	\$ 41.909
7308	puentes y partes de puentes, compuertas de esclusas, torres, castilletes, pilares, columnas, ...	\$ 32.442
2933	Compuestos heterocíclicos con heteroátomo/s de nitrógeno exclusivamente	\$ 32.223
7601	Aluminio en bruto	\$ 27.536
5211	Tejidos de algodón, con un alto contenido de algodón, pero $<$ 85% en peso, mezclado exclusiva	\$ 20.448
3920	Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin esfuerzo, estratificación ni soporte ...	\$ 19.265
8703	Partes y accesorios de motocicletas y bicicletas, así como de sillones de ruedas y demás vehiculos	\$ 17.587
3003	Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos	\$ 16.504

*Nota:* Tomado de un informe estadístico realizado por Trademap (Trademap, 2019)

Las exportaciones de India hacia Colombia han crecido en el periodo comprendido entre el 2010 al 2019 en un 63,2%. Para el año 2019, dichas exportaciones alcanzaron los USD\$1.119 mil millones, un 5,4% por debajo del año 2018 que fueron de USD\$1.183, los diez principales productos importados por Colombia representan el 47% del valor total importado y se encuentran concentrados en nueve partidas arancelarias.

De acuerdo con Bangar (citado en La Opinión, 2018), el panorama del intercambio comercial entre Colombia y la India no es alentador, mientras que las exportaciones de la India hacia el país son muy diversificadas, va desde productos farmacéuticos, automóviles, autopartes, motocicletas, textiles y artesanías, no sucede lo mismo con Colombia, las exportaciones son escasas, como se ha indicado el fuerte es el petróleo y otros productos sin valor agregado. Un ejemplo de ello es en el sector textil donde Colombia compra una gran cantidad de insumos como fibras, telas, hilos y demás accesorios para la fabricación de productos textiles; pero no se aprovecha para exportar indumentaria o prendas terminadas a la India. De igual manera, este bajo intercambio comercial se debe a factores externos como la devaluación del peso frente al dólar y la caída sufrida por el sector textil (p. 1).

## Sectores con mayor potencial de intercambio entre Colombia e India

De acuerdo con el análisis realizado, a continuación, se presenta las subpartidas arancelarias con oportunidades de comercio entre Colombia e India donde se evidencian indicadores de comercio internacional que revelan aquellas ventajas comparativas con las cuales cuenta cada país. Lo que permite identificar una complementariedad comercial, con la posibilidad de generar una diversidad de bienes objeto de intercambio.

La tabla 7 muestra los cinco principales productos que Colombia exporta hacia India, los cuales han obtenido los más altos índices de crecimiento anual representado en tasas porcentuales entre el año 2015 al 2019.

Tabla 7.

*Productos exportados de Colombia hacia India con mayor tasa de crecimiento desde el año 2015 hasta 2019*

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2019, %, p.a.</b>
2701	Carbón; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares fabricados a partir de carbón	
7404	Desperdicios y desechos, de cobre	126%
2704	Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incluso aglomerados; retorta de carbono	90%
4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incl. cepillada, lijada	85%
7204	Desperdicios y desechos "chatarra", de fundición, hierro o acero; lingotes de chatarra de hierro	76%

*Nota:* Tomado de un informe estadístico realizado por Trademap (Trademap, 2019)

Se evidencia que el sector con mayor índice de crecimiento anual pertenece a los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, seguido del sector de cobre y sus manufacturas, posteriormente se encuentra la madera, carbón vegetal y manufacturas de madera y por último está el sector de fundición, hierro y acero. De este modo, se observa que la mayoría de las subpartidas pertenecen al sector primario y secundario de la economía del país. Por eso se hace necesario la diversificación de nuestra oferta exportable con productos que contengan valor agregado, para lo cual se debe ampliar el número de empresas que exporten hacia dicho país.

La figura 3 presenta los productos más atractivos para exportar a la India, lo cual presenta una excelente oportunidad para los diversos sectores económicos y empresarios colombianos que posibiliten la diversificación de la oferta exportadora del país.



**Figura 3.** Productos atractivos para exportar. Tomada de Exporta México (2020).

La tabla 8 muestra los cinco principales productos que Colombia importa desde India, y que han obtenido los más altos índices de crecimiento anual representado en tasas porcentuales entre el año 2015 al 2019.

Tabla 8.

*Productos importados en Colombia desde India con mayor tasa de crecimiento desde el año 2015 hasta 2019*

Código del producto	Descripción del producto	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2015-2019, % p.a.
7303	Tubos y perfiles huecos, de fundición	454%
8472	Copiadoras hectográficas, mimeógrafos, máquinas para imprimir direcciones, distribuidores automáticos	245%
7604	Barras y perfiles, de aluminio	207%
8527	Aparatos receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía o radiodifusión	206%
8407	Motores de émbolo "pistón" alternativo de encendido por chispa y motores rotativos de encendido	179%

*Nota:* Tomado de un informe estadístico realizado por Trademap (2019)

Como se puede observar, los productos que más requiere Colombia de India son los tubos y perfiles huecos con una tasa de crecimiento anual, 454%, destacándose así el sector de las manufacturas de fundición, de hierro o acero. No obstante, se evidencia que India en los últimos años viene encontrando mayores posibilidades en Colombia para el ingreso de una amplia diversidad de sectores.

### **Factores importantes a la hora de negociar con India**

El esfuerzo que realizan los gobiernos durante muchos años para alcanzar y culminar un proceso de integración económica, además del acompañamiento requerido y el suministro de las herramientas para que el tejido empresarial pueda acceder a ellos es importante, sin embargo, cuando las empresas tienen el interés de participar en el comercio internacional o buscar diversificar mercados, surge la necesidad de negociar con empresarios extranjeros, por ello la negociación juega un papel preponderante para establecer contactos, cerrar negocios y mantener relaciones gana - gana en el largo plazo, lo anterior se alcanza con un sólido conocimiento y la capacidad que tengan los directivos o negociadores de adaptarse a las diferencias culturales en diversos mercados (Rodríguez, 2007; Castro, 2014).

Como lo indica Vásquez (Citado en Silva 2014) la distancia cultural que separa a los latinoamericanos de los asiáticos debe ser reducida para realizar más negocios en el largo plazo, por ello se hace de interés conocer el contexto en el cual se va a llevar a cabo la negociación: Alto o bajo el cual está definido por una serie de variables que influyen en el proceso de negociación como lo son los hábitos alimentarios y comida, hábitos de trabajo, comunicación y lenguaje, amigos y familia, valores y normas, formas de vestir, creencias y actitudes, sentido del yo y el espacio, entre otros y que cuyas diferencias se presentan en la tabla 9.

Tabla 9.

*Diferencias entre las culturas de alto y bajo contexto.*

Variable	Cultura de alto contexto	Cultura de bajo contexto
<b>Hábitos alimentarios y comida</b>	Comida es un acontecimiento social	La comida es una necesidad; comida rápida
<b>Hábitos de trabajo</b>	Orientación por las relaciones, recompensas con base en la antigüedad; el trabajo es algo necesario	Orientaciones por tareas, recompensas con base en logros; el trabajo posee valor
<b>Comunicación y lenguaje</b>	Implícito, indirecto	Explícito, directo.
<b>Amigos y familia</b>	Orientación a los demás, fidelidad y responsabilidad, respeto hacia los mayores	Orientación hacia uno mismo; se valora la juventud
<b>Valores y normas</b>	Conformidad de grupo armonía	Independencia, confrontación y conflicto
<b>Aspecto físico y modos de vestir</b>	Indicación de posición en la sociedad.	Vestimenta para el éxito individual; gran variedad
<b>Creencias y actitudes</b>	Diferencia entre sexos, jerárquicas respecto a la autoridad; los individuos aceptan su destino	Igualdad entre sexos, desafío a la autoridad; los individuos controlan su destino
<b>Sentido del yo y del espacio</b>	Reverencias y apretones de manos, abrazos formales.	Apretón de manos
<b>Países</b>	Medio Oriente, Asia, África y Sur América.	Norteamérica y gran parte de Europa Occidental

Act  
ve e  
Win

Nota: Tomado de Bush e Ingram (Citado en Silva, 2014)

En países de alto contexto en los que la cultura y la tradición marcan el carácter y la forma de actuar de las personas, donde incluyen prácticamente la totalidad de lo que se conoce como el mundo emergente Asia, América Latina y Países Árabes, los negocios se hacen más bien con personas y no tanto como con empresas. Además, en la valoración de las personas se tiene muy en cuenta su estatus social por lo que su forma de comportarse, es decir, sus habilidades sociales para el cumplimiento de las normas de protocolo adquieren especial relevancia para tener éxito en una negociación internacional. Por ejemplo, India y Colombia se encuentran en una Cultura de alto contexto, donde las actitudes y circunstancias son más importantes de lo que realmente se dice, por el contrario, en la cultura de bajo contexto se brinda un trato claro y directo. (García, 2014, p.7).

Para poder comprenderla se hará un análisis de los aspectos más importantes de la cultura en el proceso de negociación con la India y sus diferencias culturales, para así conseguir los fines empresariales y comerciales principalmente entre Colombia e India.

Según García (2008), India se está convirtiendo en el “laboratorio del mundo” ya que su potencial económico se orienta en su gran mayoría en la investigación y los servicios, siendo la duodécima economía del mundo en términos de PIB. El país asiático es un mercado de oportunidades en el que está casi todo por hacer. El empresario indio suele tener actividades muy diversas y ser flexible y abierto a nuevos negocios. Es difícil identificar las oportunidades en este gran mercado, si no se visita regularmente el país. El sistema económico es mixto, donde conviven empresas públicas gestionadas por el gobierno central y los gobiernos de los Estados, con empresas privadas, fundamentalmente de carácter familiar. El país está muy protegido comercialmente, conjuntamente con China, es el mercado emergente que ofrece más oportunidades a medio plazo, sobre todo en los sectores de infraestructura, energía, telecomunicaciones y maquinaria. En cuanto a la industria local, destaca sectores como el farmacéutico, concentrado en Hyderabad, o el de software en Bagalore, conocido como el Silicon Valley indio. Para hacer negocios en India es casi imprescindible contar con un colaborador o socio local. Cuando se trata de vender productos industriales es aconsejable contratar un ingeniero que actúe como delegado en exclusiva de la empresa. Para productos de consumo, la figura del agente comercial está muy reconocida, sin su ayuda, difícilmente podrá penetrarse en el complejo entramado empresarial del país. A la hora de elegir un agente o representante local conviene desconfiar de aquellas personas que presumen de tener una amplia lista de contactos ya que puede tratarse más bien de "contactos potenciales". Será necesario comprobar las referencias. En las alianzas con un socio local, lo más habitual es crear una joint-venture a la que se cede la tecnología de la empresa extranjera. Es preferible constituir una sociedad nueva que adquirir parte de una empresa existente ya que podrían generarse conflictos. Las ofertas que se presenten deben ser competitivas. Cada vez se valora más la relación calidad-precio. La asistencia técnica que se pueda prestar y la formación que se ofrezca a los empleados de la empresa son factores críticos en la toma de decisiones. En la negociación sobre precios tienden a mostrarse duros, recurriendo habitualmente al regateo. Es mejor mostrarse firme y no ceder en exceso, ya que de esta forma se generará una reacción de respeto en la otra parte. Una alternativa a la petición de precios más bajos es ofrecer facilidades de financiación. Las negociaciones deben establecerse al más alto nivel. La cultura empresarial está muy jerarquizada. Los mandos intermedios no toman decisiones, aunque canalizan las propuestas y orientan sobre su interés. Una de las tareas clave del colaborador o socio local es encontrar en cada empresa a la persona idónea para negociar y cerrar el acuerdo. El proceso de negociación es lento. Hay que ir dando la información de forma gradual. Tendrán que transcurrir varias reuniones hasta que se entre en la negociación de los aspectos más importantes. El ambiente

de las reuniones es formal. El comportamiento debe ser reservado y de control. Los argumentos o actitudes emocionales no son bien vistos. No obstante, una vez que se tiene un cierto trato, el "factor sentimental" sí tiene importancia para hacer negocios. La armonía entre las partes es esencial para el éxito de la negociación. Utilizar tácticas agresivas, de confrontación o presionar para la toma de decisiones es contraproducente. Tampoco es positivo hacerles ver sus errores ya que nunca los reconocerán; hay que tener en cuenta que en su religión no existe el remordimiento, el propósito de enmienda ni la confesión, propios de las religiones cristianas. Los negociadores indios nunca dicen "no" directamente, ya que se considera una falta de cortesía. En su lugar, utilizan evasivas, recurren a la expresión "lo intentaremos" o tratan de prolongar las negociaciones. En último caso encomiendan a un subordinado la tarea de finalizar los contactos con los negociadores extranjeros. En la cultura india el compromiso verbal no es significativo. Por ello, los acuerdos deberán plasmarse en contratos escritos que suelen ser bastante detallados, los cuales deben redactarse en el idioma local y en inglés. Muchos ejecutivos indios tienen capacidad para revisar ellos mismos los contratos presentados por las compañías extranjeras. En otras ocasiones será necesarios contratar traductores y asesores jurídicos. En India existen grandes diferencias culturales y regionales. No se debe asumir que las estrategias que tuvieron éxito en una ciudad, funcionarán necesariamente en otra. Ahora bien, el saludo tradicional consiste en juntar las palmas con los pulgares hacia arriba, debajo de la barbilla, hacer una ligera inclinación de cabeza y decir "Namaste" (pronunciado na-mas-tai), que significa "Estoy a su disposición". Con los negociadores extranjeros lo más habitual es un ligero apretón de manos en la presentación y en la despedida. Sólo los indios occidentalizados dan la mano al sexo opuesto. Otras formas de contacto físico en el saludo como abrazos, palmadas, besos, etc. no están bien vistas, la cultura india es muy tradicional y desaprueba la expresión de afectos en público. Durante la negociación los indios suelen balancear la cabeza de derecha a izquierda, este gesto no tiene significado negativo, sino que indica que comprenden lo que se está diciendo, tampoco debe interpretarse como un signo de asentimiento o aprobación. Los indios usan la inicial del nombre del padre, seguido de su propio nombre. Por ejemplo, en una persona que se llame R. Chiblratti, la "R" significa que el nombre de su padre empieza por esa letra (por ejemplo, Rajam o Rama) y Chiblratti es su nombre propio. El estatus social se determina por la edad, los títulos universitarios, la casta y la profesión. En la conversación deben evitarse temas como la pobreza, la religión o las relaciones con el vecino Pakistán. Hablar del clima tampoco es una buena elección ya que suele ser muy caluroso y húmedo. Temas bien recibidos son: el arte, la vida en otros países y el cine. Los indios consideran que su país es una potencia mundial y pueden disgustarse si los visitantes



extranjeros transmiten otra impresión. La ignorancia de la cultura del país está muy mal vista. Se debe procurar no herir sensibilidades y documentarse antes de viajar al país. La mejor hora para concertar citas con directivos indios es antes o después del almuerzo (a las 11:00 o a las 16:00). Al principio de la reunión se suele ofrecer té o refrescos. La costumbre es rechazar el primer ofrecimiento y aceptar el segundo o tercero. Las cenas de negocios son más frecuentes que los almuerzos. Con ello se evita el tráfico y la humedad del mediodía en el desplazamiento al restaurante. Es habitual que a los actos sociales y cenas se llegue con bastante retraso. Antes de pasar a cenar se dedica un tiempo largo a los aperitivos y bebidas (sobre todo whisky). Cuando existe cierta relación los indios suelen invitar a cenar en sus casas. El visitante debe esperar para ver si el anfitrión utiliza las manos o los cubiertos para comer y hacer lo mismo. En caso de utilizar las manos hay que recordar que sólo se debe utilizar la derecha. Los menús suelen ser vegetarianos. Los hindúes no comen carne de vaca, que se considera un animal sagrado. Al final de la comida no es costumbre dar las gracias al anfitrión ya que la expresión "gracias" en este contexto se consideraría como una forma de o y sería mal interpretada. En un primer contacto no es necesario hacer regalos. Más adelante o cuando el negocio se cierra, una botella de whisky, una corbata de colores vivos o una caja de especias (el azafrán es muy apreciado) pueden ser buenas opciones. También se debe tener precaución con los regalos de bebidas alcohólicas ya que en algunos Estados hay restricciones por motivos religiosos o están prohibidas en épocas de elecciones. Los regalos no deben envolverse en papel blanco o negro ya que estos colores se asocian a la muerte. Existen numerosas fiestas locales de carácter religioso en cada Estado o región. Para preparar el viaje de negocios es aconsejable comprobar el calendario de fiestas. La forma de vestir es conservadora. En las reuniones de cierto nivel hay que vestirse con traje y corbata. Conviene evitar complementos (cinturones, maletines) de piel de vaca. En las reuniones de negocios no es estrictamente necesario vestir con traje y corbata salvo en encuentros muy formales o de alto nivel. La mejor época para visitar la India es de octubre a abril, se evitan así las estaciones de extrema humedad y el riesgo de monzones, sobre todo en el período julio-septiembre. (pp.103-107).

### **Conclusiones**

Se puede concluir que durante el periodo 2010-2019, el comercio entre Colombia e India ha mostrado un proceso de crecimiento en sus relaciones comerciales y económicas, tal es el caso de la compañía Hero Moto Corp., la cual inauguró una planta de producción en Cali desde el año 2015 produciendo la generación directa e indirecta de 2.500 empleos, este tipo de vínculo de largo plazo, inversión e intercambio de conocimientos creará una posibilidad de mejora para las dos partes.

El país asiático ha sido tradicionalmente proteccionista, no obstante, en los últimos años se ha mostrado abierto al comercio internacional, facilitando el intercambio de productos con mercados no tradicionales. Se dice que India es uno de los mayores consumidores de petróleo crudo, evidenciando así, que Colombia satisface en gran medida sus necesidades con productos que ha venido exportando desde hace varios años, sin embargo, estos productos se comercializan sin valor agregado, basándose en un mercado del sector primario y algunas manufacturas. Por otra parte, los productos que exporta India hacia Colombia se encuentran bastante diversificados, ya que va desde productos farmacéuticos, automóviles, autopartes, motocicletas, textiles y artesanías.

De acuerdo con las estadísticas presentadas, Colombia en sus relaciones con India ha diversificado los sectores económicos ampliando la gama de productos que habitualmente se comercializan. Los índices identificaron 5 productos colombianos con oportunidades de expansión en el mercado indio, brindando una mayor participación con elevadas tasas de crecimiento anual, donde se evidencian los bienes que más requiere India de Colombia relacionados en las siguientes partidas arancelarias: Combustibles minerales, cobre y sus manufacturas, madera y manufacturas de madera, hierro y acero. Estos resultados son fundamentales en la búsqueda para diversificar las ventas externas de Colombia hacia dicha economía asiática, lo cual presenta una excelente oportunidad para los diversos sectores económicos y empresarios colombianos que posibiliten la diversificación de la oferta exportadora del país. Por su parte, los indicadores muestran los 5 productos indios con oportunidades de expansión en Colombia, los cuales son: Tubos y perfiles huecos de fundición, máquinas para imprimir direcciones, barras y perfiles de aluminio, aparatos receptores de radiotelefonía y motores de embolo. Lo que indica que India cuenta con un gran potencial para convertirse en un gran socio comercial con Colombia.

Dentro del ámbito de las negociaciones internacionales, la cultura que posee cada país es sumamente importante a la hora de concluir un negocio satisfactoriamente, debido a que se debe identificar las correspondientes normas de protocolo antes de entablar un acuerdo comercial, partiendo de conocimientos básicos como el horario, religión, costumbres, idioma, entre otros, para que exista una buena comunicación entre las partes. Por lo tanto, la importancia de la cultura en las negociaciones internacionales, permite visualizar el éxito o el fracaso de las empresas que practican o desean practicar el comercio internacional, por ende, antes de establecer algún tipo de negociación, es fundamental conocer su cultura, para identificar sus necesidades, preferencias, gustos y expresiones verbales o físicas, como es el caso de India, un país con diversas tradiciones en la cual sus habitantes se destacan por ser educados y corteses,

prevaleciendo un sistema jerárquico, en donde las empresas están dirigidas en su mayoría por miembros de la familia, los cuales se destacan por ser hospitalarios y realizar sus negociaciones de manera pausada. Por otro lado, para hacer negocios en India es casi imprescindible contar con un colaborador o socio local que maneje contratos como joint-venture, teniendo en cuenta que el proceso de negociación es lento y los contratos pactados deben redactarse en su idioma local y en inglés. Por último, India se destaca por ser un país de alto contexto, debido a que las actitudes y circunstancias son más importantes que lo que realmente se dice, manejando un protocolo normativo importante a la hora de negociar con otros países, brindando un trato preferencial en cuanto a la forma de comunicarse siendo más suave e indirecta.

## Referencias

- Alianza del Pacífico ofrece a la India una alternativa al proteccionismo. (2019, diciembre 13). *Gestión*. Recuperado de: <https://gestion.pe/mundo/internacional/alianza-del-pacifico-ofrece-la-india-una-alternativa-al-proteccionismo-noticia/>
- Arango, D. (2019, noviembre 19). Las gigantes posibilidades de la relación Colombia – India. *El Nuevo Siglo*. Recuperado de: <https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/11-2019-las-gigantes-posibilidades-de-la-relacion-colombia-india>
- Arroyo, M. (2015). La globalización y la integración económica ¿el fin a las guerras mundiales? *Revista Pensamiento Gerencial*, (3). <https://doi.org/10.24188/ISSN.v0.n3.2015.156>
- Asociación Amigos de la India (2010). Indee – Colombia la más gran delegación de la India en Latam. *Amigos de la India*. Recuperado de: <https://amigosdeindia.org/noticias/indee-colombia-2010-la-mas-grande-delegacion-de-la-india-en-latam/>
- Banco Mundial (2018). Colombia necesita conocer a India. *Data World Bank*. Recuperado de: <https://data.worldbank.org/country/india>
- Banco Santander. (2019). India: política y economía. *Santander Trade*. Recuperado de: <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/india/politica-y-economia#:~:text=Principales%20sectores%20econ%C3%B3micos,2%25%20de%20la%20obligaci%C3%B3n%20activa.&text=En%20t%C3%A9rminos%20de%20tama%C3%B1o%20de%20la%20econom>
- Bastidas, J. Casañas, E. y Plazas, A. (2017). India, aliado o verdugo del sector farmacéutico colombiano. (Trabajo de grado). Recuperado de: <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/15415/1/Sector%20FarmaceuticoV6%20%281%29.pdf>
- Buchelli, G., Alzate, P., Gaviria, N., López, D., y Montoya, F. (2015). Oportunidades comerciales y de cooperación internacional entre Colombia y la India (Doctoral dissertation, Universidad

- LibreSeccional Pereira). Recuperado de: <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/handle/123456789/653>
- Calvo, (2019). Fundamentos de la Unión Europea. Madrid, España: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Cámara de Comercio de Bogotá (2018). India y Colombia: 60 años de alianza para la paz, el progreso y la prosperidad. Cámara de Comercio de Bogotá. Recuperado de: <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-Boletin-Red-de-Aliados-Internacionales/2018/India-y-Colombia-60-anos-de-alianza-para-la-paz-el-progreso-y-la-prosperidad>
- Castro, O. (2014). Elementos Culturales En Los Procesos De Negociación Internacional. Caso China. Suma de Negocios 5(12). Recuperado de: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3019498](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3019498)
- CEPAL, NU (2012). La India y América Latina y el Caribe: oportunidades y desafíos en sus relaciones comerciales y de inversión [e-book]. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/3053-la-india-america-latina-caribe-oportunidades-desafios-sus-relaciones-comerciales#:~:text=La%20India%20y%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20el%20Caribe%20son%20juntos,nuevos%20polos%20de%20crecimiento%20mundial.&text=En%20este%20contexto%20la%20India,e%20institucionalizada%20entre%20los%20pa%C3%ADses>
- Chemical Safety Facts (s.f.). Cloruro de polivinilo. Chemicalsafetyfacts. Recuperado de: <https://www.chemicalsafetyfacts.org/es/cloruro-de-polivinilo/>
- Colombia no exporta nada a la India: Bangar. (2018, enero 26). *La Opinión*. Recuperado de: <https://www.laopinion.com.co/economia/colombia-no-exporta-nada-la-india-bangar-147882#:~:text=El%20balance%20de%202017%20evidenci%C3%B3,exportar%20este%20tipo%20de%20producto>.
- Cuervo, M. (2000). El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos. *Análisis Económico*, XV (32). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/413/41303205.pdf>
- Dueñas, A. y Díaz, A. (2013). Prospectiva económica y financiera de las relaciones comerciales entre Colombia e India, soportadas en las normas internacionales de información financiera (NIIF-IFRS) (Trabajo de grado). Recuperado

de:

[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/76460/1/prospectiva\\_economica\\_financiera.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/76460/1/prospectiva_economica_financiera.pdf)

El país está en la ruta de un acuerdo comercial con India. (2018, enero 10). Portafolio. Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/colombia-esta-cerca-de-un-acuerdo-comercial-con-india-513155>

Embajada de la India. (2018). India – Colombia. Eoibogota.gov.in. Recuperado de: [https://www.eoibogota.gov.in/page\\_ol/india-colombia/](https://www.eoibogota.gov.in/page_ol/india-colombia/)

Exporta México (2020, a). India. Exportamx. Recuperado de: <https://exportamx.economia.gob.mx/>

Fortalecer las relaciones comerciales entre Colombia e India una gran oportunidad. (2011, agosto 30).

*El Universal*. Recuperado de: <https://www.eluniversal.com.co/economica/fortalecer-las-relaciones-comerciales-entre-colombia-e-india-es-una-gran-oportu-ATEU120909>

García, O. (2008). *Como negociar con éxito en 50 países*. Madrid, España: Global Marketing Estrategies

García, O. (2014). *Protocolo empresarial internacional*. Madrid, España: Global Marketing Estrategies

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México, México: McGrawHill

India, interesada en TLC con Colombia. (2015, marzo 04). *El Tiempo*. Recuperado de: [https://www.eltiempo.com/archivo/documento/DR-908643#:~:text=India%2C%20interesada%20en%20TLC%20con%20Colombia,-Este%20ser%C3%ADa%20un&text=La%20india%2C%20ubicada%20en%20varios,Comercio%20\(TLC\)%20con%20Colombia.](https://www.eltiempo.com/archivo/documento/DR-908643#:~:text=India%2C%20interesada%20en%20TLC%20con%20Colombia,-Este%20ser%C3%ADa%20un&text=La%20india%2C%20ubicada%20en%20varios,Comercio%20(TLC)%20con%20Colombia.)

India y Colombia fortalecen relaciones comerciales. (2013, marzo 18). *El colombiano*.

Recuperado de:

[https://www.elcolombiano.com/historico/india\\_y\\_colombia\\_fortalecen\\_las\\_relaciones\\_comerciales-LEEC\\_233910](https://www.elcolombiano.com/historico/india_y_colombia_fortalecen_las_relaciones_comerciales-LEEC_233910)

Martínez, A. y Ramírez, D. (2019). Posibilidades de comercio de Colombia con otros países. (Trabajo de grado). Recuperado de: <http://www.unilibre.edu.co/bogota/pdfs/2019/industrial-articulo9.pdf> Mejía, T. (s.f.). Investigación descriptiva característica, técnica y ejemplos.

Lifeder. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/>

Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). Acuerdos comerciales. MEF. Recuperado de:

<https://www.mef.gob.pe/es/acuerdos-comerciales/acuerdos->



- Vial, J. (2002). Dependencia de recursos naturales y vulnerabilidad en los países andinos. Corporación Andina de Fomento. DOI: 10.13140 / RG.2.1.1629.2322
- Villamizar, H. (2000). Introducción a la integración económica. Bogotá, Colombia: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- World Integrated Trade Solution (s.f.) Resumen del comercio India 2018. Mincit. Recuperado de: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/IND>
- Santandertrade (2020). Cifras del Comercio Exterior en la India. Data Santander Trade Markets. Recuperado de: [https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/india/cifras-comercio- exterior#classification\\_by\\_products](https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/india/cifras-comercio- exterior#classification_by_products)
- Silva, H. (2014). Marketing internacional un enfoque práctico: Teoría, casos y talleres. Bogotá, Colombia. Alfaomega.
- TradeMap (2019). Comercio bilateral entre Colombia e India. TradeMap. Recuperado de <https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=3%7c170%7c%7c699%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1>
- Tugores, J. (2006). Economía internacional: Globalización e integración regional. Madrid, España: McGrawHill.
- Vial, J. (2002). Dependencia de recursos naturales y vulnerabilidad en los países andinos. Corporación Andina de Fomento. DOI: 10.13140 / RG.2.1.1629.2322
- Villamizar, H. (2000). Introducción a la integración económica. Bogotá, Colombia: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- World Integrated Trade Solution (s.f.) Resumen del comercio India 2018. Mincit. Recuperado de: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/IND>