

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA Departamento de Ciencia Política y Estudios Internacionales

Trabajo Final de Maestría en Estudios Internacionales

**Exportaciones de servicios audiovisuales desde Brasil y de software desde India: claves para  
entender su desarrollo**

Alumno: Fátima Malena Lourdes Aguirre

Tutor: Alejandro Vicchi

# Índice

---

<b>Exportaciones de servicios audiovisuales desde Brasil y de software desde India: claves para entender su desarrollo.</b>	<b>2</b>
<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>2</b>
<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Antecedentes y Perspectiva Teórica:</b>	<b>9</b>
Gobernanza de la dinámica exportadora de los servicios	11
Políticas de competitividad	13
<b>Estrategia Metodológica</b>	<b>14</b>
Método y técnicas de recolección de datos	14
Selección de casos o unidades de análisis	14
Estrategia de análisis	15
<b>Capítulo I - Caso Brasil</b>	<b>16</b>
Generalidades, estadísticas de comercio y relevancia del caso	17
Fomento de servicios en el marco de la Integración Regional	19
Gobernanza y Políticas de competitividad	19
Financiamiento enfocado a la exportación	22
Desarrollo del tercer sector en Brasil, un país de industrialización tardía	23
Consideraciones sobre servicios modernos	24
Sector Privado	26
Regulación y fomento de la producción de contenidos audiovisuales	26
Consideraciones sobre la exportación de servicios audiovisuales	29
Producciones audiovisuales exitosas en exportaciones	32
Aportes de una óptica integradora	32
Restricciones generales a los servicios	33
Reflexiones generales del caso	33
<b>Capítulo I - Caso India</b>	<b>35</b>
Generalidades, estadísticas de comercio y relevancia del caso	35
Principales sectores de servicios	38
Evolución del comercio de servicios en India	39
La década de los 90	39
El año 2000	39
Factores clave para el desarrollo del sector de software	41
Políticas públicas que fomentaron el éxito exportador indio	42
Esbozos incipientes	42
Los años 80	43
La década de los 90	45
El nuevo milenio	46
Sector privado e Inversión Extranjera Directa	48
Demanda externa	50

Debate sobre la experiencia india	51
Bases posibles para un modelo de crecimiento	52
Reflexiones sobre el caso India	52
<b>Conclusión</b>	54
<b>Bibliografía</b>	64
<b>Cuadros Anexos</b>	69
Capítulo I: Brasil	69
Capítulo II: India	77

## Exportaciones de servicios audiovisuales desde Brasil y de software desde India: claves para entender su desarrollo

### Resumen Ejecutivo

Al generar servicios intensivos en mano de obra calificada y tener la posibilidad de insertarse en las cadenas globales de valor, las exportaciones aumentan su valor agregado. Esto es positivo, además, por los derrames que genera su progreso en la economía de un país.

El examen de las exportaciones de servicios resulta especialmente relevante para los países en desarrollo por su contribución significativa a la creación de puestos de trabajo (fundamentalmente intelectual y de alto valor agregado) y al crecimiento en general. Sin embargo, el área enfrenta barreras de diversa índole que dificultan el acceso a los mercados potenciales del exterior.

La globalización ha llevado la competencia de ese sector al plano mundial, por lo que el conocimiento de estas limitaciones se torna urgente para los exportadores actuales y potenciales (Fadda, 2013): el comercio de servicios aumenta a una tasa mayor con respecto a la de los bienes. Es importante entender que para lograr un *catching up* es necesario acoplarse a una economía global en la que los países en desarrollo están separados de los desarrollados por una brecha considerable<sup>1</sup>.

En el siguiente trabajo se analizará la trayectoria de dos casos: el de India y el de Brasil. Ambos países tuvieron un crecimiento de las exportaciones de servicios posterior a la implementación de una serie de políticas de fomento específicas. El objetivo será encontrar y definir el patrón que caracterizó a las medidas tomadas por los países bajo análisis, que han logrado insertarse en los mercados internacionales y tuvieron una performance por encima del promedio. La potencialidad del estudio radica en identificar y recopilar posibles buenas prácticas de política como modelo para la administración de otros territorios.

---

<sup>1</sup> En este apartado se hace referencia al trabajo de Matthews, J (2006). *Catch-up strategies and the latecomer effect in industrial development. New Political Economy*. El autor explica que los países de desarrollo tardío pueden aprovechar las ventajas del atraso pero no dejan de estar en desventaja por el momento de la curva que transitan. Esta situación les demanda un esfuerzo mayor para alcanzar los niveles productivos de los países más desarrollados.

## Introducción

Este trabajo describe las políticas públicas que acompañaron o propiciaron el desempeño exportador de servicios de India y Brasil entre 2005 y 2018. Este lapso temporal resulta relevante por tres motivos.

En primer lugar, durante ese período, ambos países mostraron un crecimiento en dichas exportaciones superior al ritmo mundial. Si bien es sabido que con el fenómeno de la globalización<sup>2</sup> desde 1970 el comercio de bienes y servicios mundial tuvo un crecimiento exponencial, es el auge de internet (iniciado en la década de 1970 pero con un importante pico en los 2000) el que impactó positivamente y con mayor fuerza el comercio de servicios. Como se señala en el trabajo de Gustavo Fadda (2013), internet es una de las dos herramientas principales de las que se vale la exportación de servicios (la otra es la de telefonía). A través de estos medios de comunicación, los proveedores de servicios para el mundo no solo reciben los requerimientos de trabajo, sino que también envían la tarea concluida. Por ello se hace imprescindible contar con una muy buena infraestructura tecnológica y de telecomunicaciones. A partir de 2003, se duplicaron con creces los usuarios de Internet, impulsando mucho más las transacciones enmarcadas en el comercio de servicios<sup>3</sup>.

En segundo lugar, y como muchos estudios sugieren, medir el comercio de servicios resulta muy complejo. Como indican estudios de la Organización Mundial del Comercio (OMC), “la falta de comunicación entre los encargados de compilar las estadísticas y los usuarios es especialmente notable en el ámbito del comercio de servicios. Con la entrada en vigor del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC en 1995 no sólo ha aumentado la demanda de mejores estadísticas, sino que se ha puesto de relieve que el alcance del suministro internacional de servicios es mucho mayor del que miden las estadísticas convencionales<sup>4</sup>. Datos cuantitativos mejor recopilados y contabilizados se encuentran a partir del 2005, gracias a los esfuerzos realizados luego de la implementación del Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, cuya primera edición fue publicada en 2002<sup>5</sup>. El hecho de que, a partir de allí, su performance sea superior al ritmo mundial lo hace sumamente atractivo.

El tercer motivo se explica porque el comercio de servicios ha crecido desde 2005 a una tasa media anual del 5,4%, superior a la tasa de crecimiento anual del comercio de mercancías (4,6%) (Informe sobre el comercio mundial, 2019).

---

<sup>2</sup> Tomamos acá la definición de Aldo, F. (2007): “La globalización constituye un sistema de redes en las cuales se organizan el comercio, las inversiones de las corporaciones transnacionales, las corrientes financieras, el movimiento de personas y la circulación de información que vincula a las diversas civilizaciones. Es, asimismo, el espacio del ejercicio del poder dentro del cual las potencias dominantes establecen, en cada período histórico, las reglas del juego que articulan el sistema global”.

<sup>3</sup> Véase Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), World Telecommunications/ICT Indicators database, 2016

<sup>4</sup> La Medición del Comercio de Servicios. Módulo de formación preparado por la OMC/WTO. Esta actualización incorpora los cambios habidos en el Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios 2010. Octubre, 2010.

<sup>5</sup> Para mayor referencia, ver la base de datos del comercio de servicios del ITC, UNCTAD y OMC basados en estadísticas del Fondo Monetario Internacional. Las mismas comienzan a ser más completas y segmentadas para casi todos los países desde esa fecha.

Sin embargo, al analizar las políticas sectoriales, cada caso demanda una temporalidad diferente y posterior al período anteriormente considerado. Se decidió terminar el período en 2018 por cuestiones metodológicas y de conveniencia analítica. Hasta ese año, se cuenta también con estadísticas y se puede realizar un estudio de políticas que progresaron. Para el caso de Brasil, y desde el gobierno de Jair Bolsonaro, las políticas y el enfoque de apoyo al desarrollo de producción de servicios han cambiado de manera considerable.

Si bien el comercio de servicios es un tema en agenda internacional y con importancia creciente dentro de las negociaciones internacionales desde antes de 1986 –es decir, cuando comenzaron las negociaciones para regular el comercio internacional de servicios derivado en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), entrado en vigor en 1995-; durante todo el período a analizar, el tema fue central dada la importancia real que cobró este tipo de comercio. Las negociaciones, a veces impulsadas y otras veces trucas, no mejoraron la calidad de las estadísticas (Rimoldi de Ladmann, 2020).

El dinamismo que el comercio tradicional de bienes mostró otrora, se ha trasladado al comercio de servicios en las décadas estudiadas. Esto se debe en parte a las actividades facilitadas por las nuevas tecnologías digitales. En efecto, la tasa de crecimiento de los flujos transfronterizos aumentó de manera proporcional a su intensidad digital. Los servicios modernos, entre ellos los facilitados por las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), son los componentes del comercio internacional cuya oferta y demanda crecen de manera más acelerada, al tiempo que su desempeño es más resiliente. La dinámica de la oferta depende en gran medida de las políticas que se apliquen en este sector (Álvarez et al., 2020).

En la actualidad, el comercio de bienes sigue superando ampliamente al comercio de servicios<sup>6</sup>. De todas maneras, este representa una oportunidad de negocio para todos aquellos países con mano de obra relativamente barata y calificada que tenga algún conocimiento que ofrecer al resto del mundo. Además, las cifras exportadas crecieron vertiginosamente en el período estudiado, sin mencionar que los países tienen cada vez más acuerdos internacionales en materia de intercambio comercial o impositiva que fomenten la exportación de servicios (Vicchi, 2016). Este tipo de comercio es una importante fuente de divisas para los países en desarrollo y contribuye al crecimiento económico de manera sostenida. En cuanto al empleo, el área puede ayudar a fomentar mayores capacitaciones y frenar migraciones desde regiones menos desarrolladas a las más desarrolladas –con la consiguiente fuga de cerebros que ello implica-.

---

<sup>6</sup> Ver cuadro: Participación por grandes grupos de las exportaciones de Latinoamérica y Caribe

La proliferación de la disponibilidad de servicios exportables altamente especializados acorta la brecha de desarrollo frente a los países más desarrollados<sup>7</sup>.

El estudio del comercio de servicios resulta útil porque éste aumenta el valor agregado de las exportaciones y genera derrames positivos en la economía de un país<sup>8</sup>. Para este trabajo, se considera a la exportación de servicios como una vía de crecimiento alternativa a la propuesta por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para países en desarrollo de ese territorio.<sup>9</sup>

El objetivo colateral de este estudio es extraer recomendaciones sobre las medidas que pueden llegar a ser plausibles para implementar como recomendaciones para otros países en vías de desarrollo del globo. Varios estudios advierten sobre las condiciones propicias que presentan otros países, como Argentina, para el desarrollo de actividades basadas en servicios intensivos en conocimiento (López, 2017; López, et al., 2014; López y Ramos, 2008).

Durante los últimos años, las actividades de servicios basados en el conocimiento, han experimentado una notable expansión y han logrado convertirse en un sector de peso (Carreras Mayer y Rapetti, 2018). Esta ruta constituye una vía alternativa, o bien, complementaria al desarrollo que protagonizaron los países industrializados (Chang, 2003). Evaluarla como posibilidad es vital, ya que, actualmente, los medios empleados allí (Rimoldi de Ladmann, 2020) son difíciles de sostener y, en algunos casos, están prohibidos (Tussie, 1996, pp. 16-24). Contar con esta posibilidad abre las puertas a la chance de lograr un *catching up*, puesto que es necesario acoplarse a una economía global en la que los países desarrollados muestran niveles de productividad e ingreso muy superiores a los países en desarrollo<sup>10</sup>.

Se analizará en este estudio el sendero de aumento de las exportaciones de servicios de los países seleccionados y se enunciarán las políticas que sus gobiernos han establecido al respecto en paralelo. El fin es establecer patrones de conducta y factores determinantes para observar de qué manera dichas políticas acompañaron el desempeño exportador. Los países en cuestión han logrado un lugar más competitivo y provechoso en el sector de servicios en estos años.

Para poder cumplir con el objetivo general se incurrirá en un análisis de las políticas estatales llevadas a cabo por los dos países y cómo éstas pudieron influir en la inserción de los mismos. Si bien ello será lo abordado en el análisis

---

<sup>7</sup> Para más información, consultar la web de la Organización Mundial del Comercio: Temas comerciales, servicios, módulo de formación sobre el Acuerdo General del Comercio de Servicios, la importancia de los servicios. <https://www.wto.org/>

<sup>8</sup> Para mayor referencia ver Schteingart, D.; Santarcangelo y J.; Porta, F. (2015), *Cadenas Globales de Valor y el Desarrollo Económico: El debate teórico y las evidencias empíricas*, Cap 1, 2 y 8.

<sup>9</sup> Con esta afirmación se hace referencia a la propuesta de desarrollo planteada por la CEPAL, vinculado con el fortalecimiento, con fuerte apoyo estatal, del proceso de industrialización por sustitución de importaciones que se venía registrando en muchos países de la región en respuesta a las alteraciones registradas en el funcionamiento de la economía mundial a partir de la Primera Guerra Mundial.

<sup>10</sup> Aquí se entiende el término tal como lo referencia Matthews, John en *Catch-up strategies and the latecomer effect in industrial development*. New Political Economy. Año 2006.

central, no se dejarán de considerar posibles implicancias de sucesos de coyuntura internacional o local que expliquen la evolución de estos países como exportadores de servicios.

El presente trabajo tendrá como pilares fundamentales para su desarrollo las siguientes postulaciones:

- “Exportar servicios es participar en una de las industrias con mayor potencialidad y crecimiento en el mercado internacional. Es altamente generadora de empleo y de gran valor agregado. En general, cuando se trabaja en industrias de servicios se lidia con empresas que no contaminan el medio ambiente y por lo tanto se trata de industrias limpias”<sup>11</sup>.
- “El comercio de servicios, que abarca desde las comunicaciones hasta el transporte, las finanzas, la educación, el turismo y los servicios relacionados con el medio ambiente, se ha convertido en la columna vertebral de la economía mundial y el componente más dinámico del comercio internacional. Los recientes avances tecnológicos han facilitado el suministro transfronterizo de servicios, abriendo así nuevas oportunidades a las economías y los individuos nacionales. Los servicios, que son cada vez más objeto de comercio por derecho propio, también sirven como insumos esenciales para la producción de mercancías. En términos de valor añadido, los servicios representan alrededor del 50% del comercio mundial”<sup>12</sup>.
- “El examen de las exportaciones de servicios resulta especialmente relevante para los países en desarrollo, ya que las mismas contribuyen de manera significativa a la creación de puestos de trabajo y al desarrollo en general. Se trata de una rama de la economía generadora de trabajo intelectual intensivo y alto valor agregado. Sin embargo, enfrenta barreras de diversa índole que dificultan el acceso a los mercados potenciales del exterior. La globalización ha llevado la competencia del sector de los servicios al plano mundial, por lo que el conocimiento de estas limitaciones se torna urgente para los exportadores de servicios actuales y potenciales”<sup>13</sup>.

Estos pilares fundamentales contribuyen a que los países logren un mejor posicionamiento dentro del comercio internacional de servicios. Merece atención aquí especificar por qué se combinan dos subsectores diferentes: exportaciones de servicios audiovisuales desde Brasil y de servicios de software desde India. Pues, como se desarrollará a lo largo del trabajo, se trata de explorar dos casos de exportación exitosos. Aunque sean diferentes, la

---

<sup>11</sup> Para mayor información, consultar la web: [https://www.flasco.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/El-nuevo-mundo-de-las-exportaciones-FLA\\_OMC\\_17.pdf](https://www.flasco.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/El-nuevo-mundo-de-las-exportaciones-FLA_OMC_17.pdf). Consultada para este trabajo en Junio 2020.

<sup>12</sup> Para mayor información, consultar la web: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/serv\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/serv_s.htm). Consultada para este trabajo en Junio 2020.

<sup>13</sup> Para mayor información, consultar la web: [https://www.flasco.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/El-nuevo-mundo-de-las-exportaciones-FLA\\_OMC\\_17.pdf](https://www.flasco.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/El-nuevo-mundo-de-las-exportaciones-FLA_OMC_17.pdf). Consultada para este trabajo en Junio 2020.



selección se focaliza en que hayan tenido buena inserción en el mercado internacional. Entender la vía de desarrollo que siguió cada caso y observar las dinámicas de políticas sectoriales del sector privado que las acompañaron resulta vital para extraer posibles buenas prácticas que inspiren a otros Estados. Todo esto sin olvidar que cada experiencia es única por su temporalidad, condiciones y coyuntura que la embebió.

Se descartó el análisis de sectores análogos en ambos países y se optó por estudiar diferentes subsectores de servicios en cada Estado. En el caso de India, el sector audiovisual posee una importancia destacable a nivel mundial. Esto se debe a que India es la mayor productora mundial, específicamente cuando de cine se trata<sup>14</sup>. En India, según indica Miguel Ángel Pérez Gómez (2007, pp. 63-85), el cine es un modo de reflejar y moldear la cultura. Hay más de 13000 salas de cine, algunas de tamaño considerable, que alcanzan la dimensión de 1000 butacas<sup>15</sup>. Tal cantidad de salas se debe a que allí el cine es una forma de entretenimiento masivo, con 10 millones de espectadores diarios (Gokulsing y Dissanayake, 1998, p.10). Sin embargo, el contenido encuentra destinatarios mayoritariamente en el gran mercado interno que posee. Tal como lo indica el profesor Álvarez Sergio Carrasco (2021)<sup>16</sup>: “El cine indio produce miles de películas anualmente, la mayoría son para consumo interno porque las temáticas pueden ser difíciles de digerir en occidente, fácil pueden durar cinco horas”. Si bien desde la década de los 80 las exportaciones aumentaron, el grueso del consumo durante los años explorados fue interno. Debido a esta orientación de la producción al mercado interno y a su escasa inserción en mercados internacionales se ha descartado el estudio de este tipo de exportaciones de servicios.

Respecto a Brasil, aunque habría resultado interesante sumergirse en el estudio del sector de software, esto ha sido descartado porque la producción se ha canalizado mayormente en el sector interno.

El país, nos enseña Manuel Gonzalo (2018), disfruta de un amplio y sofisticado mercado interno, cuya demanda es comparable a la de los principales usuarios de software del mundo. El país latinoamericano tiene una estructura de demanda de software radicalmente diferente a la de India: no cuenta con las conexiones y complementariedades

---

<sup>14</sup> Para mayor información, consultar la web:

<https://es.statista.com/estadisticas/598815/los-principales-mercados-de-cine-por-numero-de-peliculas-producidas/>. Visitada en Junio 2022.

<sup>15</sup> Como la Maratha Mandir inaugurada en 1958 y situada en el distrito musulmán de Mumbai.

<sup>16</sup> Es Licenciado en Historia (1983) y Magíster en Historia (1986) por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Es Master on Philosophy con mención en Sánscrito (1987) y Doctor en Filosofía con mención en Historia por la Jawaharlal Nehru University, Nueva Delhi, India (1991). Se integró al Departamento de Ciencias Históricas en 1992. Su área de especialización es la Historia de Asia y del pensamiento Oriental. Fue profesor invitado en el Center for International Studies, Columbia University at the City of New York. Es también profesor del Instituto de Historia de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, de la Universidad Andrés Bello, y de la Universidad de Santiago. También ha sido consultor de numerosas entidades interesadas en la región, como por ejemplo la Cámara de Comercio e Industria Chileno China y el grupo CAP S.A.

específicas que ayudaron a su par a alcanzar el liderazgo en las exportaciones de software. Brasil se concentró en ciertos dominios del conocimiento, principalmente en los sectores de banca, telecomunicaciones y servicios gubernamentales. El gobierno ha sido un importante demandante de servicios y productos de software en Brasil. Además, el sector de las telecomunicaciones, especialmente en el período anterior a la liberalización y privatización del decenio de 1990, fue fundamental para el desarrollo de las capacidades nacionales en las actividades de software.

En contraste, la producción de servicios audiovisuales desde Brasil y de software desde India sí han tenido una buena inserción internacional y por tanto han sido seleccionadas.

Analizar la trayectoria de los casos bajo análisis puede llevarnos a recomendaciones para otros países. Tal vez otros Estados puedan aprender de los senderos transitados por India o Brasil, y también mejorar su saldo comercial potenciando la producción de servicios exportables con alto valor agregado.

## **Antecedentes y Perspectiva Teórica:**

El proyecto de investigación se ve inmerso en un marco de las nuevas teorías del Crecimiento (Rimoldi de Ladmann, 2020), donde el desarrollo del comercio de servicios –al basarse en conocimiento y ser intensivo en mano de obra de mediana o alta calificación- resulta una alternativa posible y viable para fomentar el desarrollo a largo plazo de los países.

Se conjugan en el trabajo dos metodologías: cualitativa y cuantitativa. No se invocarán directamente, pero las teorías del Desarrollo Schumpeteriano (Hounie, 1999), la Teoría de Cadenas Globales de Valor (Masahiko y Haruhiko, 2002), de la Curva de la sonrisa (Masahiko y Haruhiko, 2002), los conceptos de Intensidad Factorial, Estructura Productiva Desequilibrada (Amico y Fiorito, 2011) y servicios basados en el conocimiento resultan pertinentes para una mayor comprensión por parte del lector. La conceptualización de los servicios modernos (s.f. 2020) cobrará cierta relevancia en cuanto el estudio se adentre en cada caso. Dentro de esta categoría, se incluye a los servicios facilitados por las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Esta categoría incluye también a los servicios audiovisuales.

Para abordar el tema, no se pueden ignorar trabajos como los de Andrés López, Daniela Ramos y Andrés Niembro (2009, 2013, 2014 y 2016), ya que los mismos abordaron las posibilidades que brinda este tipo de comercio para el desarrollo económico relacionado con la inserción en cadenas globales de valor. Los autores coinciden en que los servicios intensivos en conocimiento comparten la característica de emplear intensivamente capital humano de alto nivel de calificación y de ser usuarias y productoras de información y conocimiento para prestar servicios a sus clientes. Además, señalan que alrededor de estos servicios, que son altamente transables, se han formado cadenas globales de valor, hecho que ha llevado a una activa competencia entre firmas y países para ingresar y escalar dentro de las mismas. Sus trabajos recopilan evidencia de la creciente relevancia de estos servicios en la economía mundial y analizan los determinantes de la competitividad en dichos sectores. Se reproducirán aquellos aspectos que se consideran importantes para la competitividad internacional de los servicios, según el estudio de Andrés López, Andrés Niembro y Daniela Ramos (2014). Estos autores sugieren que deben analizarse los siguientes factores a la hora de estimar las posibilidades de exportación de los países: a) Disponibilidad de recursos humanos (investigar el nivel educativo de la mano de obra en los casos de estudio, explorar la proporción de empleo total abocado a la producción de servicios), b) Calidad (educativa/experiencia) de los recursos humanos, c) Calidad de la infraestructura de comunicaciones, d) Costo laboral, e) Acuerdos internacionales de doble tributación, f) Protección de la propiedad intelectual, g) Imagen/"Marca" (del país, h) Presión tributaria, i) Políticas de promoción de exportaciones (en general), j) Acuerdos comerciales con otros países, k) Políticas de promoción de inversiones (en general), l) Contexto

macroeconómico (Se determinarán los casos en los que la coyuntura internacional o local pudo favorecer o entorpecer el proceso), m) Costo del crédito, n) Calidad institucional, ñ) Tipo de cambio, o) Dominio de idiomas extranjeros, p) Legislación laboral, q) Acceso al crédito, r) Costo de la infraestructura de comunicaciones, s) Acuerdos internacionales de protección de inversiones, t) Acceso y costo del hardware y otros bienes de capital, u) Calidad de otra infraestructura, v) Costo de otra infraestructura, w) Afinidad cultural, x) Legislación sobre migraciones y movimientos de personal, y) Huso horario. Las fuentes hacen referencia, por lo general, a ciertos factores por sobre otros. Dado que el objetivo del presente estudio es analizar las políticas de competitividad, estos factores sólo se tendrán en cuenta para poder entender el contexto en el que se implementaron dichas políticas y complementar el entendimiento del desarrollo productivo y exportador de los servicios de manera integral (López, Niembro y Ramos, 2017). Tanto para la introducción como a lo largo del desarrollo de la tesis, van a constituir un pilar importante del sustento teórico previo existente.

En cuanto a la evidencia empírica del desarrollo, se acudirá a estadísticas mundiales disponibles en plataformas web de acceso público: Fondo Monetario Internacional; Mercosur educativo; Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura; Instituto Social del Mercosur; International Trade Center; y Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Los datos se organizarán y analizarán de manera que sea funcional al objetivo general de estudio (explicar la evolución mundial y particular de cada país para el comercio de servicios).

Al abordar la política comercial de cada país, se recurrirá a fuentes que abarquen diversos trabajos que analicen las políticas llevadas a cabo y su impacto en el comercio de servicios<sup>17</sup>. A partir de ellos, se contribuye a la bibliografía disponible realizando las comparaciones u observaciones pertinentes y sacando conclusiones a partir de ellas.

El presente estudio entenderá dichos incentivos tal como lo hace Bernardo Kosacoff (2006) en uno de sus reconocidos análisis de la CEPAL. Se entiende por tales, entonces, a los instrumentos aplicados en los países para promover, sustentar o mejorar el desempeño de las empresas y actividades residentes y que suponen una transferencia de recursos públicos. Esto es concebido de tal manera ya que dichas herramientas de carácter nacional pueden intervenir y modificar las condiciones de competencia establecidas en el mercado ampliado por la normativa regional. Por este entendimiento, se considerarán tanto a los diversos mecanismos implementados a fin de: a) promover inversiones (la instalación de nueva capacidad y la ampliación o modernización de la existente a través de la reducción de los costos de instalación u operación), b) promover exportaciones (a través de la mejora de la “competitividad-precio” y “no

---

<sup>17</sup> Para el caso brasilero, se ven: López, A. Ramos, D. y Niembro, A. (2012) *Posibilidades de inserción de los países de América Latina en cadenas globales de valor en servicios: un análisis de las políticas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones* y la Constitución nacional brasilera, entre otros.

Para el caso de India, se ven Cardoza, J. A. (2016). El ascenso de la India: de colonia al umbral de gran potencia. *Agenda Internacional*, N° 34, pp. 9-48. Año y Rosales, Osvaldo y Kuwayama, M. (2007). América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión. *Revista de la CEPAL*, entre otros.

precio”), c) fortalecer las capacidades o competencias productivas de las firmas (a través de la incorporación de mejoras tecnológicas en sentido amplio– o de la calificación de sus recursos), y d) promover el desempeño (la facilitación del accionar de algunas actividades o firmas, en sentido genérico) (Kosacoff, 2006). Los casos se analizarán partiendo de estos mecanismos, y al final del estudio se hará un resumen de los pilares que más se desarrollaron en cada uno de los casos. Las fuentes harán referencia a determinados tópicos por sobre otros según el país. Estas afirmaciones no niegan la existencia de otros factores que pudieran haber contribuido al desarrollo exitoso de las inserciones internacionales analizadas, pero por su ausencia o escasa mención en las fuentes recopiladas, éstos no habrían tenido un peso significativo en el desarrollo exportador de los países.

### **Gobernanza de la dinámica exportadora de los servicios**

En pocas palabras, la gobernanza se caracteriza por una red de instituciones e individuos que colaboran juntos y unidos por un pacto de mutua confianza. Son organizaciones de poder que forman redes semiautónomas y a veces autogobernadas. La expresión de Rhodes (1996), "gobernanza sin gobierno", resume bien su concepción. Stroker (1998), (como se citó en Zurbriggen, 2011) indica que gobernar es siempre, desde esta perspectiva, un proceso interactivo porque ningún agente, ya sea público o privado, tiene bastantes conocimientos ni capacidad de emplear recursos para resolver unilateralmente los problemas. La gobernanza sobre el desempeño del comercio de los servicios ha sido muy poco analizada en Latinoamérica. Varios países de la región no han logrado incrementar significativamente sus exportaciones de servicios a pesar de haber implementado políticas activas. La razón de ello podría tener su origen en la insuficiente calidad de la gobernanza de esas políticas. Esta depende principalmente de las modalidades de colaboración público-privada para sincronizar y priorizar los esfuerzos en distintas áreas.

Una buena gobernanza implica también que la dinámica estatal mancomune efectivamente sus esfuerzos para que las políticas sean correctamente instrumentadas y no queden obstaculizadas por compartimentos estancos dentro de cada órbita de acción. Pues, los factores de competitividad antes señalados pueden encontrar enemigos dentro del mismo Estado si los ministerios encargados de infraestructura, educación, protección comercial –entre otros– no tienen un rumbo común que eleve el potencial exportador.

Tal como lo entiende el Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC) (Repetto y Fernández, 2012), en el ámbito público, la coordinación es planteada como necesidad porque se asignan competencias específicas a diferentes ámbitos y niveles de gobierno, y como resultado de la intervención de otros actores (organizaciones no gubernamentales, sector privado o agencias de la cooperación internacional, entre otros). La

coordinación es también invocada como gestión innovadora cuando deben abordarse cuestiones complejas con aportes diversos. Las dificultades para poder coordinar políticas públicas enfrentan enormes obstáculos y fracasos, no solo frecuentes sino también previsibles y con causas y consecuencias recurrentes. Pueden citarse al menos dos factores que inciden en la imposibilidad para coordinar. En primer lugar, los actores involucrados responden a lógicas e inercias institucionales diferentes, se inclinan a la autosuficiencia y al trabajo en compartimentos estancos, sus prácticas y rutinas se asocian a concepciones puramente sectoriales y sus orientaciones cognitivas y profesionales se acotan a un campo particular de gestión pública. En segundo lugar, la coordinación se suele gestionar en escenarios llenos de ambigüedad, incertidumbre, tensiones y disputas de poder.

Así, la gestión de políticas públicas compartimentada puede tener origen por diferentes factores. A saber (Licha, 2006):

- Fragmentación institucional: los problemas sociales son comprendidos de manera fragmentada y se presta poca atención a su integralidad (medio ambiente, procesos familiares, persona). Esto genera una dinámica de trabajo compartimentado.
- Celos profesionales e intereses políticos que dificultan la participación de algunos actores involucrados en la toma de decisiones.
- La escasa práctica y cultura de diálogo, participación y deliberación, componentes básicos para la coordinación.
- Intervenciones provinciales o nacionales muy rígidas, difíciles de adaptar a contextos heterogéneos.
- Preponderancia de una visión de corto plazo en la formación de las políticas y programas que deben ser coordinados.
- Desigual capacidad institucional entre las distintas organizaciones.
- Alta y persistente complejidad de las políticas que aportan a la integralidad (dificultades para establecer prioridades y para concatenar y articular una masa importante de actividades).
- Déficit de expertos en gestión de políticas coordinadas, con escaso diálogo interdisciplinario.
- Atención de la urgencia por parte de cada área y falta de previsibilidad en el mediano plazo.

Estos males afectan en mayor o menor medida a casi todos los países. Aquellos con regímenes más totalitarios son los que tal vez logran sortearlos dada la estructura verticalista y la concentración de toma de decisiones.

## **Políticas de competitividad**

Resulta vital el entendimiento de que el presente estudio concibe que el desarrollo de la exportación de servicios se vincula estrechamente con la estrategia de desarrollo nacional, ya que son transversales a todas las actividades y cadenas de valor de otros sectores (Steinmueller, 2004; Diegues, 2010).

Un desarrollo de industria que potencie la exportación de servicios resulta elemental dado que los avances técnicos y científicos e incrementos de productividad en esta industria tendrían gran potencial de expandirse hacia otros sectores de la economía nacional, con un efecto multiplicador e importancia estratégica para el desarrollo económico y social del país (Schware, 1992; Tessler, Barr y Hanna, 2003; Sein y Harindranath, 2004; MCTI, 2012).

## **Estrategia Metodológica**

Los objetivos se abordarán desde una metodología mixta: se trata de un estudio de casos, pero no en el sentido estricto con las reglas que formalmente le aplican a un estudio de este tipo. Se tratará de un análisis exploratorio de los países India y Brasil.

### **Método y técnicas de recolección de datos**

Se realizarán análisis de datos secundarios cuantitativos y análisis documental. Se recurrirá a bases de datos de comercio exterior mundiales disponibles y citadas a lo largo del estudio. Estos se van a emplear para el análisis principal. Asimismo, se va a complementar el análisis de datos duros y de política comercial con entrevistas a destacados estudiosos del tema exportación de servicios.

Para la elaboración de los argumentos del caso de Brasil, se realizaron entrevistas a Belén Portugal<sup>18</sup>, Franco Cernoto<sup>19</sup>. Manuel Gonzalo<sup>20</sup> para los casos de Brasil e India.

### **Selección de casos o unidades de análisis**

Se trata de un estudio de caso doble. Las razones generales están basadas en datos estadísticos y de coyuntura. India se escogió por ser un exportador de servicios intensivos en conocimiento (software) que se insertó en cadenas globales de valor, no principal pero sí intensivamente en este sector en las décadas estudiadas<sup>21</sup>. Brasil, por ser el principal exportador de servicios de Sudamérica (López, Ramos y Niembro, 2009, 2013, 2014 y 2016), por pertenecer al bloque del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y por ser un importante referente en Latinoamérica. En el caso de Brasil, se analizará también su performance exportadora de servicios audiovisuales, ya que representa un importante sector en lo que respecta a servicios de alto valor agregado.

Se van a relevar políticas de competitividad de cada país y se observará cómo pudieron haberse vinculado con el desempeño exportador de servicios de los países analizados. Se tomarán para ello las perspectivas de diversos trabajos.

---

<sup>18</sup> Lic. en Relaciones Internacionales. A agosto de 2021 se desempeña en el sector de negociaciones internacionales de servicios en la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial en el Ministerio de Desarrollo Productivo de Argentina y como asistente técnica en Dirección MERCOSUR.

<sup>19</sup> Lic. en Relaciones Internacionales. A agosto de 2021 se desempeñaba como asesor técnico en el Ministerio de Desarrollo Productivo de Argentina. Se especializa en el sector audiovisual.

<sup>20</sup> Lic. en Economía por la UBA, Maestrando en Economía y Desarrollo Industrial, y Doctor en Economía con especialización en Industria e Innovación. A agosto de 2021 se desempeña como Profesor en la Universidad Nacional de Quilmes y en la Universidad Nacional de Chilecito. También es Co-coordinador del Grupo de Trabajo Sobre India y Asia del Sur en el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales.

<sup>21</sup> Para mayor referencia ver la evolución del comercio mundial, su despegue se ve reflejado en los años estudiados: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/its2015\\_s/its15\\_world\\_trade\\_dev\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_world_trade_dev_s.htm). Ver también el anexo de cuadros.



## Estrategia de análisis

Se utilizará un análisis estadístico: primero en una fase descriptiva para luego realizar un análisis secundario de la misma (Cea D' Ancona, 1996) sobre los datos del comercio de servicios. Se realizará un breve recorrido histórico por la trayectoria de cada caso para poder comprender la dinámica de cada experiencia. Se reproducirán aquellos aspectos que se consideran importantes para la competitividad internacional de los servicios, según el estudio de Andrés López, Andrés Niembro y Daniela Ramos (2017). Estos autores sugieren que deben analizarse los siguientes factores a la hora de estimar las posibilidades de exportación de los países: a) Disponibilidad de recursos humanos (investigar el nivel educativo de la mano de obra en los casos de estudio, explorar la proporción de empleo total abocado a la producción de servicios), b) Calidad (educativa/experiencia) de los recursos humanos, c) Calidad de la infraestructura de comunicaciones, d) Costo laboral, e) Acuerdos internacionales de doble tributación, f) Protección de la propiedad intelectual, g) Imagen/"Marca" (del) país, h) Presión tributaria, i) Políticas de promoción de exportaciones (en general), j) Acuerdos comerciales con otros países, k) Políticas de promoción de inversiones (en general), l) Contexto macroeconómico (Se determinarán los casos en los que la coyuntura internacional o local pudo favorecer o entorpecer el proceso), m) Costo del crédito, n) Calidad institucional, ñ) Tipo de cambio, o) Dominio de idiomas extranjeros, p) Legislación laboral, q) Acceso al crédito, r) Costo de la infraestructura de comunicaciones, s) Acuerdos internacionales de protección de inversiones, t) Acceso y costo del hardware y otros bienes de capital, u) Calidad de otra infraestructura, v) Costo de otra infraestructura, w) Afinidad cultural, x) Legislación sobre migraciones y movimientos de personal, y) Huso horario. Las fuentes hacen referencia, por lo general, a ciertos factores por sobre otros. Dado que el objetivo del presente estudio es analizar las políticas de competitividad, estos factores sólo se tendrán en cuenta para poder entender el contexto en el que se implementaron dichas políticas y complementar el entendimiento del desarrollo productor y exportador de los servicios de manera integral.

Por otra parte, se recopilarán los principales instrumentos de política competitiva mencionados por las fuentes consultadas. Se explicará en qué consistió cada uno y cuáles fueron los objetivos que perseguían. Se retoma aquí la clasificación de Kosacoff que considera cuatro posibles metas a perseguir. Al final del estudio, se realizará una matriz que refleje los distintos instrumentos implementados y los objetivos perseguidos por cada uno. En dicha matriz, se tendrán en consideración todas aquellas políticas a las que las fuentes consultadas hagan referencia y que respecten a la producción y exportación de servicios en general. También se estudiarán aquellos instrumentos apuntados específicamente a los subsectores de servicios de software en India y audiovisuales en Brasil (en caso de existir).

El análisis se centra en las políticas de competitividad, pero resulta conveniente aclarar que el desempeño exportador no sólo se debe a esto, sino también a los factores anteriormente enumerados.

También, se hará mención a debates presentes en la bibliografía sobre la contribución del sector de servicios (y su posterior exportación) a la economía en general. Esto se debe a que, en términos generales, y desde el punto de vista del sistema de innovación sectorial<sup>22</sup>, el conocimiento es el principal recurso económico (Martins et. al., 2018). El proceso por el cual el conocimiento se acumula y se recombina es fundamentalmente la interacción social/interempresarial. Las empresas, por tanto, no innovan de forma aislada. Por el contrario, sus acciones están influenciadas por las instituciones. De estos fundamentos se deduce que la innovación no es, como retrata la economía tradicional, un fenómeno puntual y externo a la economía, sino más bien un proceso endógeno, no lineal y acumulativo, fuertemente vinculado a instituciones, políticas y manifestaciones particulares al espacio en el que se inserta (Lundvall, 1992). Es así que el éxito exportador depende de la combinación de una complejidad de factores y actores que se buscará enunciar.

Es menester también hacer la salvedad de que se harán comentarios sobre factores o situaciones coyunturales que pueden haber influenciado el resultado. Se parte desde lo empírico para poder analizar las políticas implementadas, visualizar su naturaleza y contraponerla con el éxito exportador alcanzado.

---

<sup>22</sup> Malerba (2005) presenta una definición concisa y completa del sistema de innovación sectorial: “Los sistemas de innovación sectorial tienen una base de conocimiento, tecnologías, insumos y una demanda potencial o existente. Están compuestos por un conjunto de agentes que interactúan en contextos internos y externos al mercado para la creación, desarrollo y difusión de nuevos productos sectoriales. Un sistema de innovación sectorial sufre procesos de transformación basados en la coevolución de sus diversos elementos”.

## Capítulo I - Caso Brasil

### Generalidades, estadísticas de comercio y relevancia del caso

Se decide analizar el caso de Brasil por ser el mayor exportador de servicios de América Latina, condición que no sorprende al ser la economía más grande de la región y la octava a nivel mundial. Además, es considerado el principal país exportador de servicios modernos entre 2005 y 2017 por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Lo que resulta aún más llamativo es que, entre 2007 y 2017, las exportaciones de servicios modernos del Brasil registraron una variación positiva, con tasas de crecimiento superiores a las de China y la India (OMC), (Couto y Peluffo, 2020).

Además, Brasil resulta relevante para nuestro análisis ya que su comercio de servicios representa más de 58% del comercio de servicios basados en conocimiento de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) al año 2018.

Destaca también por incidencia en ventas totales en el bloque.

Comercio Internacional de Servicios basados en el conocimiento por país.						
Valor en millones de USD						
Variación promedio anual acumulativa (a.a) en porcentaje						
	Exportaciones			Importaciones		
	valor (2018)	Variación promedio a.a		valor (2018)	Variación promedio a.a	
		2006-2014	2015-2018		2006-2014	2015-2018
Aladi	33015	13,9%	3,4%	55858	14,6%	-4,2%
Brasil	19166	15,6%	-4,8%	32691	17,3%	-6,3%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de <https://knoema.es/>

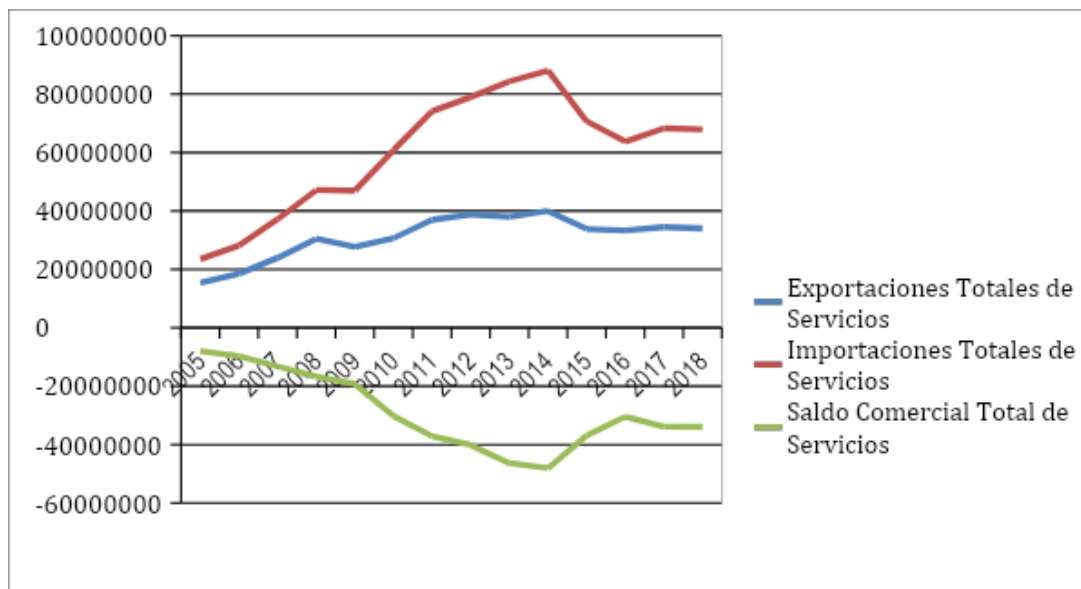
Este caso no está exento de cuestiones que opacan su éxito, ya que el peso que ha tenido el comercio de servicios no ha superado nunca (durante este período) el 15,34% respecto de las exportaciones totales a nivel país<sup>23</sup>. Asimismo, su evolución ha presentado altibajos a lo largo del tiempo.

Sin embargo, estas sombras no quitan relevancia al dinamismo que cobró el sector y a que éste puede nutrir la economía con los argumentos ya citados en la introducción de este trabajo.

Al analizar el caso de Brasil, nos encontramos con que, durante el período bajo análisis, ha aumentado sus exportaciones, pero no ha logrado una balanza comercial superavitaria ya que las importaciones totales han rebasado fuertemente las exportaciones del mismo.

<sup>23</sup> Ver cuadro Anexo Exportaciones Totales por Grandes Rubros de Brasil.

## BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS DE BRASIL



**Fuente:** Elaboración propia a partir de la base de datos del comercio de servicios del ITC, UNCTAD y OMC basados en estadísticas del Fondo Monetario Internacional.

Al desagregar los rubros de dicho comercio<sup>24</sup>, vemos que las categorías que más pesan son las de otros servicios empresariales, viajes y turismo. Sin embargo, el crecimiento más notable lo han tenido los sectores de telecomunicaciones, informática e información, los que están dentro del rubro de cargos por el uso de la propiedad intelectual n.i.o.p (no incluidos en otra parte), y los servicios personales, culturales y creativos (el presente trabajo tendrá en cuenta la dinámica ocurrida particularmente dentro de estas últimas categorías). Las mismas contienen los servicios dinámicos e intensivos en conocimiento que este estudio valora.

Cabe remitir aquí al concepto de la CEPAL (Alvarez et. al., 2020) anticipado en los antecedentes y perspectiva teórica: los servicios modernos<sup>25</sup>. Dentro de esta categoría se incluye a los servicios facilitados por las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Incluye también a los servicios audiovisuales. El estudio subraya que los servicios modernos son los componentes del comercio internacional cuya oferta y demanda crecen de manera más acelerada, al tiempo que su desempeño es más resiliente. Un dato relevante al respecto es que la dinámica de la oferta depende en gran medida de las políticas que se apliquen en este sector, que es justamente lo que trata de vislumbrar el presente trabajo.

En cuanto a importaciones, los rubros que más pesan coinciden con los que más crecieron en el período. No es el fin de este análisis estudiarlos, pero cabe mencionar que ellos son los transportes, viajes, otros servicios empresariales y cargos por el uso de propiedad intelectual.

<sup>24</sup> Ver cuadro anexo de Exportaciones de Servicios de Brasil e Importaciones de Servicios de Brasil.

<sup>25</sup> Ver Cuadro: Clasificación de los servicios tradicionales y modernos.

## **Fomento de servicios en el marco de la Integración Regional**

Mencionaremos que el objetivo principal del Protocolo de Montevideo es completar, en un plazo máximo de diez años a partir de su entrada en vigor, el Programa de Liberalización del comercio de servicios del MERCOSUR (2005). Los Estados Parte deben incorporar progresivamente sectores, subsectores, actividades, maneras de comercializar servicios, reducir o eliminar efectos desfavorables de las medidas sobre el comercio de servicios y todo lo que funcione como forma de asegurar el acceso efectivo a los mercados.

A lo largo de la historia, se ha extendido el alcance del Protocolo a la mayoría de los sectores y subsectores de servicios. Sin embargo, todavía subsiste el desafío de eliminar completamente las restricciones.

Cabe señalar que, en forma paralela a las negociaciones sobre la liberalización del comercio, se adoptaron, en el ámbito del Grupo de Servicios del MERCOSUR, instrumentos normativos comunes en el área de servicios, particularmente en lo que se refiere a la facilitación del movimiento temporal de personas físicas. Se deben considerar también, en ese contexto, las actividades de cooperación y armonización normativa llevadas a cabo en otros foros del MERCOSUR, con impacto directo o indirecto sobre el comercio de servicios<sup>26</sup>.

Dentro del bloque, los restantes países tuvieron dinámicas de exportación menos exitosas, por lo que intentaremos encontrar políticas particulares de Brasil que hayan podido fomentar la exportación de servicios.

## **Gobernanza y Políticas de competitividad**

El objetivo de este apartado es identificar las políticas o instituciones que han realizado actividades, ofrecido financiamiento o contribuido de alguna manera al éxito exportador del país.

Los primeros desarrollos del comercio de servicios, tal como lo describen Daniela Albin Pinheiro y Milena Pavan Serafim (2016, p. 101), comenzaron en la segunda mitad de la década de 1970 de la mano del desarrollo de software aplicado al área militar. Con el gobierno de Lula da Silva, estas áreas siguieron con el foco puesto en la política de desarrollo. Sin embargo, los instrumentos y mecanismos diseñados para el desarrollo económico fueron no específicos para el rubro servicios sino diseñados en general. Entre estos elementos se pueden mencionar la Ley de Informática, la

---

<sup>26</sup> Para mayor detalle, remitirse a Berlinski, J. (2001). La Liberalización del Comercio de Servicios en los Países del MERCOSUR. En D. Chudnovsky y J.M. Fanelli (eds.). *El Desafío de Integrarse para Crecer: Balance y Perspectivas del MERCOSUR en su Primera Década*. Siglo Veintiuno.

Ley de Innovación<sup>27</sup> y la Ley del Bien (Ley do Bem)<sup>28</sup>, las modalidades de apoyo financiero con recursos reembolsables y no reembolsables del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)<sup>29</sup>, el Programa de Financiamento à Exportação (PROEX)<sup>30</sup> y de la Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)<sup>31</sup> y el Programa Softex<sup>32</sup>.

Durante la presidencia de Dilma Rouseff, se mantuvo el rumbo de estrategia globalizante amparado por el Plan Brasil Mayor, con contenido fuerte de innovación y competitividad. Específicamente en este sentido, el plan apostó por la agregación de valor al producto nacional, la adopción de métodos de producción más eficientes, el fortalecimiento de la marca de las empresas y la ampliación de la inserción de bienes y servicios brasileños en el mercado internacional.

La Secretaría de Comercio y Serviços (SCS/MDIC), creada por el Decreto N° 5.532 publicado el 6 de septiembre de 2005, tuvo el objetivo de contribuir al desarrollo del sector de comercio y servicios, en continua articulación con los sectores público y privado. Las atribuciones de la SCS incluyen la creación, la coordinación, la implementación y la evaluación de políticas públicas y el diseño de programas y acciones relativas al desarrollo de los sectores de comercio y servicios, tanto a nivel nacional como internacional.

La Secretaría también es la responsable del análisis y seguimiento de las tendencias sectoriales en Brasil y en el extranjero, así como por la concepción y la publicación de información relevante sobre el comercio de servicios.

---

<sup>27</sup> Ley de Innovación (Ley núm. 10973 de 2004), instrumento legal con elementos característicos de la c&t. Con el objetivo de generar las condiciones para que la investigación e innovación sean responsabilidad de empresas (Días, 2009), la ley busca de forma amplia y con instrumentos poco específicos apoyar actividades de p&d, con la finalidad de fortalecer la relación universidad-empresa y traer adentro de las universidades e instituciones públicas de investigación los intereses de las empresas privadas nacionales por medio de la atracción de recursos.

<sup>28</sup> Ley del Bien (Ley núm. 11196 de 2005), que complementa a la Ley de la Innovación a través del estímulo a actividades del p&d y la innovación tecnológica y a la contratación de investigadores en empresas privadas a través de incentivo fiscal. La novedad de la ley es la flexibilización de su utilización a través del usufructo automático de los beneficios, que como son en gran parte fiscales, tan sólo exigen que las empresas tengan control de las cuentas relacionadas con el p&d y la innovación, y arrojen los valores correctos en las rúbricas establecidas por las directrices del Ingreso Federal.

<sup>29</sup> Si bien las exportaciones de servicios de ingeniería han contado con instrumentos de financiamiento público a cargo del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), en 17 años, poco más de una decena de constructoras han recibido dicho apoyo (BNDES, 2016).

<sup>30</sup> El PROEX, creado por la ley 8.187 de junio de 1991, tiene como objetivo proporcionar a las exportaciones brasileñas condiciones de financiamiento equivalentes a las vigentes en el mercado internacional. Inicialmente el PROEX fue concebido para apoyar exportaciones de bienes de capital para luego ampliar su lista de productos elegibles, incluyendo bienes de consumo durables y no durables, servicios y bienes intermedios. A lo largo de los años el PROEX se estableció como una de las principales fuentes de financiamiento del comercio exterior brasileño. El Banco do Brasil es el agente financiero de este programa. El PROEX opera por medio de dos modalidades: financiamiento a la exportación de bienes y servicios y equalización de tasas de interés.

<sup>31</sup> FINEP es una empresa pública vinculada al MCTI. Fue creada el 24 de julio de 1967, para institucionalizar el Fondo para la Financiación de Estudios y Proyectos del Programa, creado en 1965. Posteriormente, la FINEP sustituye y amplía el papel que hasta ese momento ejercía el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y su Fondo de Desarrollo Científico y Técnico (FUNTEC), creado en 1964 con el propósito de financiar la implementación de programas de posgrado en las universidades brasileñas. La misión de FINEP es promover y financiar la innovación y la investigación científica y tecnológica en las empresas, universidades, institutos tecnológicos, centros de investigación y otras instituciones públicas y privadas, y la movilización de recursos financieros y herramientas para la promoción del desarrollo económico y social del país.

<sup>32</sup> El Programa Brasileño para el Fomento de las Exportaciones de Software (SOFTEX-2000) es un esfuerzo para aprovechar una ventaja competitiva adquirida, como es una buena dotación de recursos humanos altamente calificados, en el desarrollo de un nuevo sector exportador. El Programa SOFTEX-2000 está motivado por varias circunstancias internacionales y nacionales. La globalización económica y el rápido crecimiento del mercado internacional de informática son factores de evidente estímulo para el posicionamiento competitivo de los países en desarrollo (-1996-. *Estado, empresarios, instituciones: estrategias para la transformación productiva*. CEPAL).

Asimismo, la SCS es responsable de la gestión del Sistema Integrado de Estadísticas del Comercio de Servicios (SISCOSERV), así como de otros programas que tienen como objetivo fomentar los sectores del comercio y servicios en Brasil (Ministerio de Economía, s.f.).

Respecto a esta, debe aclararse que impulsó particularmente a aquellos servicios profesionales de alta agregación de valor, no regulados directamente por otros órganos. Las Iniciativas e instrumentos del gobierno de Brasil para el desarrollo del sector de servicios y fomento a las exportaciones fueron las que se enumeran a continuación:

- Siscoserv y la Nomenclatura Brasileña de Servicios (contribución para la inteligencia comercial).
- Promoción comercial y Articulación con el sector privado (mediante la formulación de una política de apoyo)
- Financiación de las exportaciones de la administración central.

Dentro también del Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios, la Secretaría de Innovación y Nuevos Negocios (SIN) es el principal órgano del Gobierno encargado de conectar las políticas públicas en materia de innovación con las demandas del sector privado. Su objetivo es promover la innovación dentro de las empresas brasileñas a través de mecanismos diseñados para apoyar y fomentar este aspecto. Además, la Secretaría participa activamente en el desarrollo de las políticas de innovación, con el fin de aumentar la competitividad de productos y servicios de fabricación. Además, monitorea las políticas de Propiedad Intelectual (Ministerio de Economía, s.f.).

Entre sus principales actividades se destacan: el desarrollo de incentivos fiscales, financieros y regulatorios para el desarrollo y uso de tecnologías limpias; las asociaciones público privadas para las políticas de innovación y sus resultados; la cualificación de industrias estratégicas y de base tecnológica para atender a las demandas de mercado; la reorientación de instrumentos de apoyo a la innovación para la competitividad de las empresas; y la atracción de centros globales de I+D.

Otras acciones del Gobierno para la promoción comercial de servicios incluyen: la cooperación del MDIC con la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Brasil y agencias locales en la promoción internacional e internacionalización del sector de Servicios; la articulación con el sector privado para definir subsectores, mercados, eventos y líneas prioritarias; la participación del sector privado de servicios en las misiones comerciales del MDIC y del Gobierno; y el análisis de mercados ambicionados por el sector de servicios y organización de foros de articulación con el sector privado.

Resulta oportuno aquí recordar que la gobernanza estuvo signada por compartimentos estancos. Brasil no está exento de este fenómeno que afecta a la mayoría de los países latinoamericanos. Este factor dificulta la implementación de

políticas eficientes para el desarrollo del sector, tal como fue explicado en las perspectivas teóricas. Un estudio posterior podría investigar cómo y en qué medida dicha dinámica compartimentada afecta la eficiencia de las políticas públicas.

### **Financiamiento enfocado a la exportación**

Tal como lo postulan Marta Bekerman y Gonzalo Dalmaso (1995), un rasgo característico de la estrategia brasileña ha sido la promoción (con perspectivas a largo plazo) de ciertas áreas intensivas en conocimiento e inductoras de cambio tecnológico a nivel transversal. Éstas son el sector de software y servicios IT, la biotecnología y la nanotecnología. También brindó líneas de financiamiento de largo plazo para la adquisición de software y servicios IT y a la demanda de equipos de telefonía celular – ambos desarrollados dentro de las fronteras de Brasil – y prestó un apoyo decisivo para la recuperación económica y competitiva de la Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A (EMBRAER).

En lo que respecta al Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), este ha tenido un rol protagónico en la elaboración y gestión financiera de los programas de desarrollo productivo de Brasil. El banco cuenta con líneas de apoyo a la inversión, producción, comercialización y exportación de bienes y servicios, priorizando las actividades más intensivas en conocimiento. Cuenta con al menos una línea de financiamiento preferencial para cada uno de los sectores estratégicos definidos en la política industrial<sup>33</sup>. El BNDES ofrece a las empresas brasileñas líneas de financiamiento a la exportación en condiciones adecuadas a las exigencias del comercio internacional, buscando garantizar la competitividad de los productos y servicios locales.

El PROEX, creado por la Ley 8.187 de junio de 1991, tiene como objetivo proporcionar a las exportaciones brasileñas condiciones de financiamiento equivalentes a las vigentes en el mercado internacional. Inicialmente, el PROEX fue concebido para apoyar exportaciones de bienes de capital para luego ampliar su lista de productos elegibles, incluyendo bienes de consumo durables y no durables, servicios y bienes intermedios. A lo largo de los años, el PROEX se estableció como una de las principales fuentes de financiamiento del comercio exterior brasileño. Tal como lo desarrolla Damián Cabariti (2004), se trata de una financiación del Tesoro Nacional destinada a las exportaciones brasileñas de bienes de capital, de consumo durable, software y servicios, exclusivamente en la fase de post-embarque.

### **Desarrollo del tercer sector en Brasil, un país de industrialización tardía**

---

<sup>33</sup> El BNDES-Prosoft para las empresas de software; el BNDES-Profarma para fármacos y medicamentos; la extensión de la línea Finame-Componentes a la demanda de semiconductores y otros componentes electrónicos; BNDES-PSI, Modermaq y las líneas de la agencia Finame para la oferta y demanda de bienes de capital exclusivamente nacionales, además de otra línea especial para plantas “llave en mano”. También cuentan con programas de estas características el sector aeronáutico y el automotriz.



Al contrario de los países industrializados, en los de industrialización tardía el progreso técnico llegó sólo a determinados sectores de la economía, especialmente a los destinados a la fabricación de alimentos y materias primas producidos a bajo costo y destinados a los grandes centros industriales (Pinto, 1984). Pues, al iniciar su proceso de industrialización, los países ya industrializados les transfirieron las mismas prácticas productivas que ya tenían en acción, ocasionándoles desempleo estructural (López y Cobos, 2008). Se crea entonces un excedente de mano de obra no necesario para la producción agrícola, de modo que ,de acuerdo con Roggero (1976) y Kaztman (1984), la insuficiencia dinámica condujo al aumento desproporcionado de los servicios<sup>34</sup>. La industria así, no pudo absorber a los trabajadores desplazados del campo, generando un engrosamiento de la masa de trabajadores empleados en el sector terciario (Roggero, 1976; Carneiro, 1994; Mazumdar, 2010 y Mitra, 2010).

La mano de obra de baja productividad, calificación y remuneración fue la que expandió los servicios en estos países en los inicios (Carneiro, 1994; Melo et. al., 1998; Amadeo y Pero, 2000; Bonet, 2007 y Mitra, 2010).

En los años noventa, el proceso de apertura comercial promovió cambios en la estructura productiva y generó cambios en la estructura productiva. En el caso del Brasil, el sector industrial resultó directamente afectado por las políticas adoptadas, que expusieron la manufactura brasileña a la competencia internacional obligando a las industrias a incrementar su productividad y reduciendo la oferta de trabajo. El resultado fue una vez más el crecimiento excesivo del sector terciario, que absorbió el exceso de mano de obra (Hilgemberg et. al., 2009).

El estudio intersectorial que ofrece el trabajo de Barreiro de Souza et. al. (2012) revela que el sector de servicios brasileño estuvo poco integrado al resto de la economía a lo largo del período transitado entre 1995 y 2005. En este país, las relaciones aún se concentran en los sectores productores de bienes y no de servicios. Según los mismos autores, si bien el 64,71% del consumo de las familias brasileñas se concentra en la compra de servicios, la fracción del consumo destinada a sectores como el agropecuario y la industria de alimentos es todavía elevada (3,38% y 11,51%, respectivamente). Esto si se lo compara con países como Estados Unidos de América, el Reino Unido de Gran Bretaña o Irlanda del Norte, donde los porcentajes son del 5,38% y el 7,60%, respectivamente, según datos de 2005.

Tal como lo desarrollan en su trabajo Barreiro de Souza et. al. (2012), y de acuerdo con Fuchs (1968), "el incremento de la demanda final supone la relación entre la composición de los gastos y los niveles de ingresos, pues cuando los ingresos aumentan, la demanda de productos tiende a crecer menos rápidamente que la demanda de servicios,

---

<sup>34</sup> El concepto de insuficiencia dinámica fue formulado por Prebisch a comienzos de los años setenta y puede entenderse como la incapacidad del sistema productivo de generar un número suficiente de empleos para absorber el crecimiento de la población activa y la desocupación provocada por los avances técnicos (Roggero, 1976; Kaztman, 1984; Escaith, 2006).

ampliando la importancia de los servicios en la economía". En este caso, se acrecienta la demanda de servicios de entretenimiento, salud, educación y transportes, entre otros (Pilat y Wölfl, 2005).

De ese modo, el análisis comparativo denota que para mejorar el desempeño de los servicios en el Brasil se requiere fortalecer tanto el sector terciario como la industria. La industria es la real catalizadora del comercio de servicios. La industria electrónica, de iluminación, cámaras, y todo lo que haga más eficiente la producción de contenido audiovisual resulta un catalizador del mismo.

La relación es simbiótica, pero el desarrollo de la industria o del comercio de servicios tienen implicancias diferentes para la economía si se las analiza por separado. Conforme subrayan Siddiqui y Saleem (2010), mientras que el crecimiento encabezado por la industria pueda dar lugar a elevadas tasas de aumento del valor agregado en la economía en general e importantes efectos tecnológicos indirectos debido a la alta intensidad de capital, ello no se traducirá en la creación de empleos suficientes ni mejora los indicadores sociales. Por otra parte, el crecimiento encabezado por los servicios redundará en un incremento de los niveles de empleo y mejoras en los indicadores socioeconómicos (por medio de servicios de salud, educación, asistencia social, investigación y desarrollo). No obstante, cuando el crecimiento esté encabezado por los servicios, pero el sector manufacturero no sea competitivo, la economía será frágil y volátil.

En consecuencia, la competitividad y la diversificación de la economía dependen de los efectos de la sinergia entre los dos sectores.

### **Consideraciones sobre servicios modernos**

Resulta cierto que, entre 2007 y 2017, las exportaciones de servicios modernos del Brasil registraron una variación positiva, tal como se puede ver en los cuadros del anexo de este estudio. Durante este período, las tasas de crecimiento fueron superiores a las de China e India (OMC). Además, en los inicios de aquel período, los servicios modernos superaron por primera vez a las exportaciones tradicionales y, hacia 2017, representaron dos terceras partes del total exportado de servicios.

Sin embargo, en Brasil los servicios modernos mantienen una importante orientación al mercado interno. En 2015, solo un 3% de las empresas brasileñas de servicios de TI vendían sus soluciones al mercado internacional. El sector de servicios audiovisuales fue el que, tal como se desarrolló en un apartado anterior, tuvo considerable inserción internacional.

La reciente publicación de la CEPAL (Alvarez et. al., 2020) indica también que el bajo nivel de desempeño del Brasil en el mercado internacional responde, primordialmente, a su reducida productividad laboral y estrictas barreras regulatorias. En estos aspectos, ni las políticas industriales de la década de 2010, ni las estrategias de ciencia y tecnología han logrado producir avances.

Según el mismo Centro de Estudios, los desafíos actuales guardan un estrecho vínculo con la escasa sensibilización sobre el potencial del sector entre los encargados de la formulación de políticas. En oposición a una concientización integral a nivel del Gobierno federal, la gobernanza del sector de servicios modernos ha consistido en esfuerzos aislados por parte de algunos ministerios u organismos gubernamentales.

Los datos evidencian que entre 2007 y 2017, la variación más importante la protagonizaron los servicios de telecomunicaciones, informática e información (en adelante, servicios de TI), cuyas exportaciones se cuadruplicaron con creces este mismo período.

Las políticas sectoriales descritas en los apartados anteriores han sido seguidas de un aumento de la producción de servicios audiovisuales. Dicho aumento ha derivado en productos exportables debido al gran atractivo de los mismos para el mercado exterior. El sector privado se ha visto atraído por el marco regulatorio del país y por la posibilidad de realizar coproducciones con el latinoamericano país.

Sin embargo, la categoría más relevante en lo que se refiere a las exportaciones en 2017 fue la de otros servicios empresariales. Esta experimentó un crecimiento sustancialmente más bajo y con valores apenas superiores a la de los servicios de transporte.

Si lo comparamos con competidores mundiales, fuera de Latinoamérica, observamos que Brasil tiene una participación muy reducida en el mercado internacional de servicios modernos en comparación con la mayoría de sus pares. La octava economía del mundo representa un 0,45% de las exportaciones mundiales de servicios de computación: 30 veces menos que la India y un 1,44% del total mundial de otros servicios empresariales: 4 veces menos que la India (OMC).

A pesar de sus dimensiones continentales, Brasil tiene una inserción internacional aún incipiente. Con respecto a sus pares del grupo BRIC, donde los servicios modernos han asumido un rol prevalentemente exportador, en Brasil continúan teniendo un rol más bien interno (A. Fleury y M. Fleury, 2011).

La magra inserción internacional del país está vinculada a grandes desafíos de competitividad, relacionados con bajos niveles de productividad laboral y altas barreras regulatorias (Arbache et. al., 2016; Sturgeon, 2016). Brasil presenta

muy baja productividad en el sector de servicios y la inserción internacional estaría entre las variables más vinculadas a ella.

Brasil presenta muy baja productividad en el sector de servicios y la inserción internacional estaría entre las variables más vinculadas a ella, según nos indica el estudio de la CEPAL (Alvarez et. al., 2020). El escaso nivel de integración internacional y la baja productividad son dos fenómenos que van de la mano.

El estudio pone en evidencia también que las barreras normativas y los elevados costos operativos afectan no solo al comercio de servicios, sino también a la atracción de inversión extranjera directa. A diferencia de economías pares como China, la India y México, Brasil no ha logrado captar inversiones orientadas a las exportaciones.

Respecto de las barreras regulatorias que influyen en la baja participación de Brasil en el mercado internacional de servicios modernos, el Services Trade Restrictiveness Index (STRI) indica que se trata del país más restrictivo de América Latina en el comercio de servicios modernos.

En el período que va de 2014 a 2017, Brasil experimentó en todas las categorías mencionadas un ligero empeoramiento de este indicador.

## **Sector Privado**

En lo que respecta al sector privado, no es posible desestimar la labor de GT de servicios de la Cámara de Comercio Exterior de Brasil (CAMEX). Los datos que aporta en materia de comercio exterior de servicios en este país refuerzan la necesidad de un trabajo de coordinación interministerial como forma de incentivar la competitividad doméstica y la proyección internacional del sector. La entidad tiene como objetivos modernizar y ampliar la competitividad del sector de servicios brasileño, haciéndole ocupar una posición de mayor destaque en el escenario del Comercio internacional.

## **Regulación y fomento de la producción de contenidos audiovisuales**

En este apartado detallaremos las políticas sectoriales que fueron implementadas desde la década de los 90 y que dieron impulso considerable al sector, tal como lo evidencia el periodo de auge de producción y exportación de este tipo de servicios. Para desarrollar su contenido, se recurrió al Instituto de Cinema<sup>35</sup> y al portal de Empresa Brasil de

---

<sup>35</sup> Para mayor información, acceder a la web:

<https://www.institutodecinema.com.br/mais/conteudo/-para-entender-como-funcionam-os-mecanismos-de-financiamento-ao-audiovisual-brasileiro> visitada en Mayo de 2021.

Comunicação<sup>36</sup>. La Ley de Rouanet está dirigida a proyectos culturales y fue creada en la Era Collor (1990 - 1992), cuando se desarrollaron Embrafilme y las agencias de desarrollo cultural. El objetivo del gobierno era fomentar la cultura y su expansión. La Ley Rouanet (8.313 / 91) instituye el Programa Nacional de Apoyo Cultural (PRONAC), que tiene como objetivo apoyar y dirigir recursos para inversiones en proyectos culturales. Los productos y servicios que resulten de este beneficio serán de exhibición, uso y circulación pública.

Esta ley tiene una política de incentivos fiscales para proyectos y acciones culturales. Las personas físicas y las empresas pueden aplicar una parte de su IR (Impuesto sobre la Renta adeudado) a dichos proyectos. La ley es una forma de alentar al sector privado a invertir en cultura (incentivo indirecto). Como persona jurídica, el financiador puede destinar hasta el 4% de su impuesto adeudado al proyecto, y como persona física, el monto es hasta el 6% del total. Estos límites compiten con los límites establecidos para los mecanismos de incentivo previstos en la Ley do Audiovisual. La aprobación de los proyectos depende de Ancine.

La Ley Do Audiovisual tuvo origen en 1993 y tiene particularidades similares a la Ley Rouanet, ya que también constituye una forma de apoyo indirecto. La deducción del impuesto sobre la renta es la misma para ambas leyes, siendo del 4% para las personas jurídicas y del 6% para las personas físicas. Los proyectos a los que se destinen dichos recursos deben ser aprobados por Ancine. Con esto, el inversor puede asociar su nombre al producto. En este caso, los proyectos independientes pueden ser cortometrajes, medianos o largometrajes, telefilmes, miniseries, series o programas culturales y educativos para TV.

El Fundo Sectorial Do Audiovisual fue regulado en 2007 y tiene como objetivo financiar toda la cadena de producción de producciones audiovisuales, siendo la principal herramienta de financiamiento público para el sector audiovisual brasileño. La principal fuente de inversión del Fondo proviene del impuesto CONDECINE (Contribución al Desarrollo de la Industria Audiovisual Nacional). Con la Ley de TV Paga (12.485) promulgada en septiembre de 2011 y estableciendo una cuota de contenidos audiovisuales independientes en TV Paga, las empresas de telecomunicaciones comenzaron a operar en el mercado audiovisual, debiendo pagar también a CONDECINE. Su llegada inyectó mucho valor al fondo, lo que ayuda a comprender el impacto de la Ley 12.485 para el mercado audiovisual nacional.

Para utilizar el fondo es necesario tener una productora registrada en Ancine y estar atento a los avisos públicos lanzados por la misma, dedicados a la producción y distribución de películas. El proyecto debe cumplir con todas las especificaciones del aviso elegido. El monto depende del anuncio público y del porcentaje a invertir. La recuperación de

---

<sup>36</sup> Para mayor información, acceder a la web: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/cultura/noticia/2017-05/ancine-lei-da-tv-paga-ampliou-producao-audiovisual-independente-no-pais> visitada en Mayo de 2021.

las inversiones realizadas en proyectos de obras audiovisuales se realiza en base a los criterios establecidos por las Convocatorias Públicas.

Las acciones más importantes de la Ley de TV Paga son la ampliación de la promoción a través del Fondo Sector Audiovisual y la distribución de las garantías en los canales. Los resultados de los tres primeros años de la Ley proporcionaron oportunidades para el éxito de la cinematografía reconocido por este mecanismo de regulación. La misma amplió la producción audiovisual independiente en el país.

Luego de la publicación de la Ley 12485/2011, conocida como Ley de TV Paga, el mercado audiovisual se incrementó en todo Brasil, alcanzando 5.759 productoras independientes en 2016. Por ley, todos los canales deben transmitir un mínimo de tres horas y media de contenido brasileño semanalmente en horario de máxima audiencia, la mitad de los cuales son de un productor independiente. El Sistema de Monitoreo de TV Paga engloba el registro de empresas y obras audiovisuales, el registro de canales de programación y la fiscalización de la obligación de emitir contenidos brasileños. Esto se lleva a cabo a través de reportes enviados por 106 canales de TV paga y la grabación de su programación.

Según Ancine, en 2015 se registraron 3.284 horas de obras brasileñas independientes inéditas, de las cuales el 75% fueron obras seriadas y el 14% largometrajes, de los cuales el 40% fueron ficciones y el 32% fueron documentales. El porcentaje más bajo es la animación (3%). En 2016, la cifra se redujo un poco, a 3.007 horas, con un 68% de trabajos seriados y un 19% de largometrajes, con un 32% de variedades, un 37% de documentales y un 2% de animaciones.

El presidente de Ancine, Manoel Rangel, dijo que "la Ley 12.485 posibilitó el incremento de la producción independiente brasileña, posibilitó la llegada de esta producción a la TV paga, a la TV abierta, amplió la capacidad de inversión del Fondo Sectorial Audiovisual, de la Agencia Nacional de Cine, en el desarrollo del sector, mejoró un conjunto de prácticas de programadores, televisores abiertos, de nuestros productores, y eso es lo que permite el buen momento que vive el sector audiovisual brasileño".

También de acuerdo con la ley, los paquetes de TV paga deben ofrecer al menos dos canales con al menos 12 horas de contenido audiovisual brasileño independiente. Para el presidente de Ancine, esto contribuye al conocimiento sobre la producción y la cultura nacional. Tal como también sostuvo públicamente, "lo principal de esta ley es que permite a los brasileños tener contacto con la producción audiovisual brasileña y con la producción audiovisual brasileña independiente. Intensifica la generación de empleos en todo el país, intensifica la capacidad de Brasil para verse en la pantalla".

Como explica Pedro Andrade Caribé (2016), la Ley de TV Paga es un hito en la estimulación y protección del audiovisual brasileño y/o independiente, y esto incluye objetivamente al cine en las acciones de promoción y reserva en programación y packaging. Los parámetros establecidos en la Ley de TV Paga se condicen con la defensa de ciertas modernidades en el cine brasileño. Estas formulaciones se basan, en primer lugar, en la segmentación entre cine y televisión; segundo, en la defensa de nuevas formas de producción y valores que prevalezcan en asociación con el Estado nacional.

La valorización de la producción nacional se reconfigura en la década de los noventa por un ideal de globalización predominante. Los cambios políticos en el mando del Estado nacional en la década de 2000 fueron acompañados por intentos de ampliar el reconocimiento de la producción independiente, en parte fortalecida por mayores facilidades productivas derivadas de la digitalización. Hubo intentos relacionados con la valorización de la comunicación pública y las iniciativas de cooperación internacional. Dialécticamente, esto los hace representantes de una visión más amplia de la modernidad en el cine brasileño, en el que el cine independiente todavía está imbricado con el cine de autor. Se trata de una reinterpretación que defiende la necesidad de valorar la diversidad presente en el país de manera equitativa.

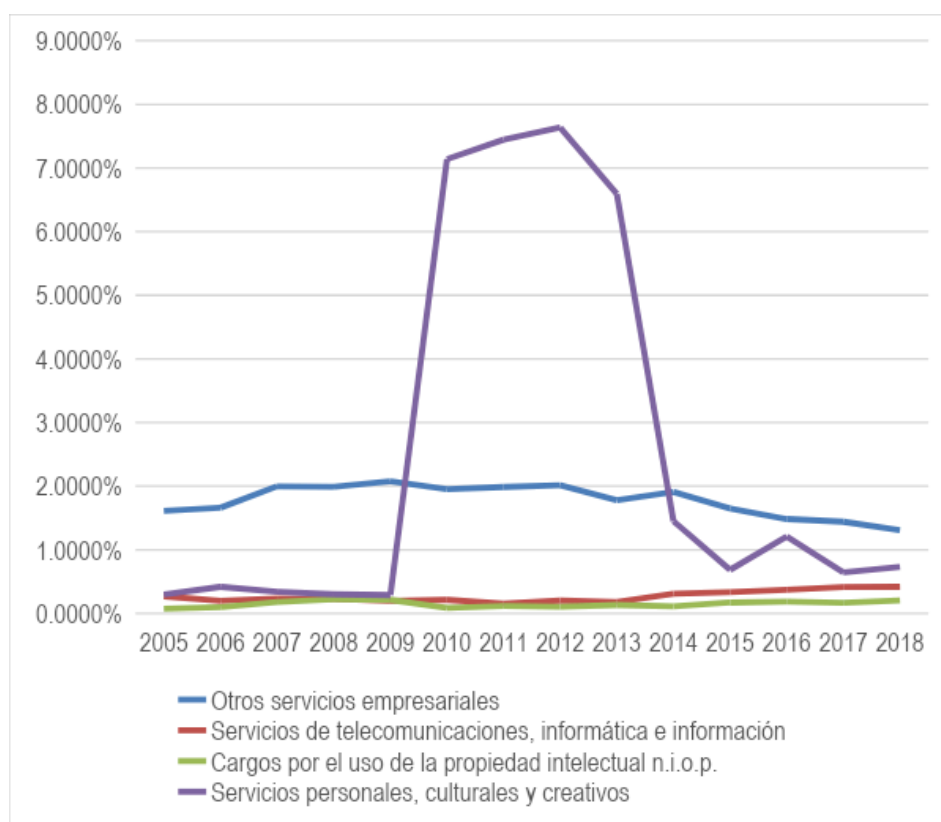
Se observa que el gobierno colabora tanto de forma indirecta como directa con las producciones audiovisuales del país y que sin este apoyo el número de las mismas sería mucho menor. Se posibilita, a través de tales medidas, la creación de productos independientes que aportan reconocimiento y aprecio a Brasil.

Estudios más profundos se requieren para ver el impacto directo de cada una de estas medidas en el desarrollo de la producción audiovisual exportable, pero es claro que en conjunto y en conjunción con otros fenómenos, han aportado a la producción y posterior desarrollo de contenidos audiovisuales exportables desde Brasil. En el próximo apartado se revisará el desarrollo específico de este tipo de contenidos.

### **Consideraciones sobre la exportación de servicios audiovisuales**

En el período que va de 2009 a 2014 se verificó un aumento considerable de las exportaciones enmarcadas en la categoría de servicios personales, culturales y creativos. Este período coincide con las postrimerías de la implementación de las políticas desarrolladas en el apartado anterior. Si bien no se establece aquí una relación directa con ellas, no se desestima su salto posterior.

## PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS EN EL COMERCIO MUNDIAL (CATEGORÍAS SELECCIONADAS)



**Fuente:** Elaboración propia a partir de la base de datos del comercio de servicios del ITC, UNCTAD y OMC basados en estadísticas del Fondo Monetario Internacional.

Esto se debe a que el sector audiovisual registró un crecimiento durante 2012 con una expansión de más del 10%. Hubo años en los que se llegaron a producir más de 140 películas, de acuerdo con el Observatorio Brasileño del Cine y del Audiovisual (OCA).

Numerosos estudiosos coinciden en que las cifras no son casualidad y que ello se debe a que la industria cinematográfica celebra las políticas públicas que iniciaron hacia 1990 (Moraes, 2017). El sector ha empleado hasta 2017 a 200.000 personas. En 2014, el sector audiovisual aportó a la economía el 0,43% del PIB nacional. En 2012, el sector generó 24.500 millones de reales (unos 7.500 millones de dólares) un crecimiento de 9% del mercado comparado con los 8.700 millones de reales (unos 2.665 millones de dólares) ingresados en 2007, de acuerdo con un estudio de la Agencia Nacional de Cine brasileña (Ancine)<sup>37</sup>.

A modo de comparación, en 2014 la industria automovilística obtuvo 22.740 millones de reales de facturación (casi 7.000 millones de dólares), según la propia Ancine.

<sup>37</sup> Agencia reguladora que tiene como atribuciones el fomento, la regulación y la fiscalización del mercado del cine y del audiovisual en Brasil. Dotada de autonomía administrativa y financiera, se vincula desde el 2003 al Ministerio de Cultura de Brasil. La misión institucional de ANCINE es contribuir al desarrollo de una industria cinematográfica fuerte, competitiva y auto-sostenible.



Las mencionadas políticas públicas han incluido la creación de la Ancine en 2001, a lo que siguió la creación del Fondo Sectorial Audiovisual (FSA) en 2008, a partir del pago de un tributo para la difusión, producción, licenciamiento y distribución de obras audiovisuales que se reinvierte en el propio sector. Este no opera a fondo perdido y existe en paralelo a las leyes que incentivan la producción a niveles estatales. Las ayudas menguaron a causa de la recesión, pero el fondo creció. En 2013 y 2014, sus recursos ascendieron a 1.200 millones de reales (unos 368 millones de dólares). En 2015, la cifra alcanzó los 630 millones (193 millones de dólares) y, en 2016, llegó a los 730 millones (224 millones de dólares). Es importante recordar que no se trata de dinero público, sino de un fondo de inversión (y uno de los más caros del mundo) de donde las empresas toman dinero y después lo devuelven.

Otra revolución llegó con la llamada Ley de TV Paga de 2011 (explicada en el apartado anterior). Esta obliga a los canales a programar un mínimo de horas de contenido nacional creado por productoras independientes. La norma profesionalizó el sector y estimuló el pleno empleo. También permitió que los espectadores vieran más obras brasileñas, producidas en su propio país y de calidad. El cine y la televisión se retroalimentan y generan una dinámica de cooperación que contribuye en conjunto a la producción de más contenido. La profesionalización de las grabaciones, el surgimiento de actores, guionistas, camarógrafos, y otros profesionales se traduce en un caldo de cultivo esencial para potenciar al sector. Esta ley catapultó las producciones y exportaciones en los años siguientes.

Cabe mencionar que las producciones audiovisuales brasileñas ponen foco minuciosamente en resaltar cuestiones muy propias de su cultura. Esto mediante darle lugar y relevancia a imágenes de las ciudades de Río de Janeiro, San Pablo, Salvador de Bahía, las playas y la bossa nova, entre otros. Esta producción con centro en la cultura brasileña constituye una verdadera marca país en el rubro. La marca país guarda relación simbiótica con el turismo, ya que lo fomenta y al mismo tiempo el turista que ha quedado enamorado de Brasil, recuerda el país con el contenido audiovisual que ese mismo genera. Brasil logró explotar la curiosidad y el atractivo que generan los hábitos y costumbres, vestimenta, idiosincrasia, paisajes y fisonomías propias de su gente. Así, se han logrado productos audiovisuales de exportación altamente comercializables y valorados en el resto del mundo.

En línea con el sector privado, las inversiones de riesgo (en aumento desde 2006 a través de capitales de riesgo) han forzado también el éxito exportador. Una generación de inversores y fondos comenzó a interesarse por actividades de base tecnológica, como biotecnología, farmacia y las varias ramas de la industria creativa, incluyendo un fuerte impacto en la industria audiovisual. El vínculo entre la propiedad intelectual y la inversión se dio de la mano de los privados en gran medida. Inversores privados han pujado por el éxito de empresas tales como Gullane, Bossa Nova Filmes, Glaz Entretenimiento, Oca Animation, AfroReggae Audiovisual y Downtown Filmes.

Con el fortalecimiento de las productoras con dinero privado, Brasil pasó a crear productos cada vez más sólidos y exportables. Ejemplos de esto son las series de animación infantiles Gallina pintadita, de los productores Juliano Prado y Marcos Luporini y una de las marcas licenciadas que más facturan del mundo; y El mundo de Luna, de TV Pinguim, que se ha emitido en más de 70 países. También forman parte de la lista contenidos para adultos como la serie Las canallas, de Migdal Filmes, que se emite desde 2013.

### **Producciones audiovisuales exitosas en exportaciones**

Históricamente, Brasil comenzó a exportar contenido audiovisual en la década de los 70. La primera producción de este tipo que se exhibió fuera de Brasil fue O Bem-Amado (Rede Globo 1973). Luego vendrían otros éxitos como A Escrava Isaura (Rede Globo 1976), un éxito enorme vendido a más de ochenta países; Sinha Moça (1986), que fue un enorme éxito en China; Terra Speranza o Esperança (2002); Pantanal, Revelação, Renascer (1993); Xica da Silva (1996); El rey del ganado (1997); Por Amor (1998); y Começar de Novo y Como Uma Onda (2004).

Desde los años 90 aparecieron las coproducciones brasileñas con extranjeros para facilitar la comercialización internacional. La primera fue Lua cheia de amor (1991), luego seguida por Pedra sobre pedra, y Mulheres de areia, Paixões Proibidas, Dona Xepa, A Sucesora, Chocolate com Pimenta, Mulheres Apaixonadas, entre otras.

En 2012 se produjo un gran fenómeno mundial que constituye Avenida Brasil Esta novela es en gran parte responsable del saldo exportador de ese año. La misma fue emitida en más de 130 países con gran récord de índice de audiencia y fue considerada la novela más rentable de la historia, según la Revista Forbes. También se produjeron Moisés y los diez mandamientos, Rastros de Mentiras, La Guerrera, Verdades Secretas y otras.

### **Aportes de una óptica integradora**

Para la especialista Belén Portugal<sup>38</sup>, es necesario tener en cuenta que, en el caso de Brasil, los acuerdos se suelen dejar al margen de las relaciones multilaterales, ya que por lo general son bilaterales. Los tratados de última generación solo se dan en cooperación audiovisual, no en acceso a ellos. Brasil siempre fue restrictivo para la importación de servicios audiovisuales. Para ella, el éxito se debe al desarrollo nacional por el amplio mercado interno y puja para su producción propia. Las políticas de desarrollo interno fueron las que propiciaron la generación de servicios y posterior éxito exportador. También opina que, si bien Brasil no tiene acuerdos de protección de IED, no le impidió recibirla, ya

---

<sup>38</sup> Lic. en Relaciones Internacionales. Trabajó en negociaciones internacionales de servicios en la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial en el Ministerio de Desarrollo Productivo y como asistente técnica en la Dirección MERCOSUR.

que las condiciones del marco regulatorio y la gran capacidad productiva de contenido audiovisual generaban por sí solas grandes atractivos para la IED.

### **Restricciones generales a los servicios**

Las restricciones más destacadas en Brasil incluyen las transversales a toda la economía de servicios. Las normativas específicas son básicamente las que limitan el movimiento de personas a través de la obligatoriedad de asociación en organismos locales. Esto se evidencia en el estudio de Reis et. al. (2018).

Arbache, Rouzet y Spinelli (2016) desarrollan que otro grupo de restricciones al comercio de servicios está compuesto por los regímenes impositivos diferenciales. En general, los servicios están más gravados que otros sectores de la economía. A su vez, la carga fiscal media sobre los servicios modernos es superior a la de los servicios tradicionales. Estos autores señalan que la Ley 10.168 de 2000 (que prevé la contribución e intervención en el dominio económico -CIDE-Remessas-) impone un 10% de impuesto al comercio de una amplia gama de servicios modernos, incluidas las regalías, los servicios técnicos y otras compensaciones por transferencias de tecnología y asistencia técnica. Si bien esto juega en contra de la exportación, no ha privado a Brasil de su éxito exportador.

El previamente citado estudio de la CEPAL en 2020 indica que los obstáculos regulatorios e impositivos guardan un estrecho vínculo con la falta de sensibilización del Gobierno en relación con el potencial del sector. En general, las autoridades gubernamentales desconocen los beneficios económicos, sociales y ambientales de los servicios modernos con respecto a los de la industria manufacturera o de los servicios tradicionales. Si bien esto es frecuente en países en desarrollo, Brasil se encuentra (al menos en este sentido) más rezagado que otros países de la región. Estos, aunque históricamente han sido agrícolas o industriales, han desarrollado políticas y estrategias específicamente orientadas a la promoción de la exportación de servicios modernos. Tal como se adelantó anteriormente, las dificultades para sortear los compartimentos estancos de los organismos estatales alteran la posibilidad que se tomen las mejores decisiones de política comercial en dirección a aprovechar los beneficios de la exportación de servicios.

### **Reflexiones generales del caso**

Lo curioso es que Brasil ha sido, de cualquier manera, de los países que más dinamismo exportador tuvo en el lapso temporal analizado. Las políticas sectoriales relacionadas a la producción de servicios audiovisuales se han seguido de un aumento de su producción y posterior exportación. La relación causal merece estudios futuros para poder ser aseverada. Sin embargo, de la dinámica que muestran los hechos y los citados autores podemos inferir que han acompañado la inserción internacional de manera favorable. El sector de servicios audiovisuales merece una atención

especial dentro del marco de los servicios modernos debido a las anteriormente desarrolladas particularidades y derrames económicos que implica.

Aunque con una gobernanza insuficiente, el coloso sudamericano ha dado batalla para expandir sus exportaciones de servicios audiovisuales. Las externalidades positivas que dicho sector puede generar en la economía merecen ser potenciadas por medio de políticas públicas e incentivos para su generación. Del fomento de las modalidades de colaboración público-privada para sincronizar y priorizar los esfuerzos en distintas áreas dependerá su éxito futuro.

## Capítulo I - Caso India

### Generalidades, estadísticas de comercio y relevancia del caso

India es el segundo país más poblado del mundo, con una densidad de población muy alta (416 habitantes por Km<sup>2</sup>).

Además, en 2020 su PBI por habitante fue de US \$1.982, que cuadruplica al registrado en 2000.

En 2005, India alcanzó el liderazgo mundial en exportación de servicios tecnológicos. Hacia 2017, era el 7mo exportador mundial de servicios comerciales, liderando en esa área. Además, en servicios informáticos, y viajes.

En 2018 su índice de Gini fue de 47,90. Esto muestra un alto grado de desigualdad y sitúa al país en el puesto 9 del IDI<sup>39</sup>. La línea de pobreza ha mejorado en el tiempo ya que en 2011 fue del 22,5%, mientras que en 2004 llegaba al 39,9%<sup>40</sup>. Otro indicador que ayuda a conocer la realidad de India es el costo de vida. En términos relativos, se trata de uno de los países con menor costo a nivel mundial<sup>41</sup>.

El sistema político de la India está basado en el modelo de Westminster, pero se organiza de manera federal. Su gobierno estuvo atravesado históricamente por el sistema de castas y los Primeros Ministros desde su independencia han concentrado fuertemente el poder.

La llegada de la era digital y la existencia de un gran número de personas alfabetizadas, con formación educativa y con dominio del inglés, ha convertido a este país en uno de los lugares preferidos para la ubicación de las actividades internas de las empresas, tornándose así en un importante exportador de servicios de tecnología y software. Así mismo, la India es el mayor exportador de trabajadores altamente cualificados de servicios informáticos y financieros. El país se ha recuperado bien de la crisis de 2010, principalmente debido a su fuerte mercado interno.

Se seleccionó este caso por la peculiaridad de su desarrollo y por ser uno de los casos más estudiados en la bibliografía sobre el desarrollo impulsado por los servicios, tal como lo desarrollan Kucera y Roncolato (2016). La India es un país agrícola y rural (72% de población rural -Cardoza, 2016, pp. 9-48.-) con un sector tradicional de estructuras

---

<sup>39</sup> El Índice de Desarrollo Inclusivo es un proyecto de la Iniciativa del Sistema sobre el Futuro del Progreso Económico del Foro Económico Mundial, que tiene como objetivo informar y permitir un progreso económico sostenido e inclusivo a través de una cooperación público-privada más profunda a través del análisis y el liderazgo intelectual, el diálogo estratégico y la cooperación concreta, incluso por acelerar el impacto social a través de la acción empresarial.

<sup>40</sup> La población por debajo del límite de pobreza es el porcentaje de la población que vive con menos de \$1,90 al día a precios internacionales de 2011. Fuente: extraído de la web <https://knoema.es/atlas/India/L/%c3%adnea-de-pobreza> en Marzo 2021.

<sup>41</sup> El índice del coste de la vida calculado se basa en datos de la OCDE, Banco Mundial, Eurostat, el IMF e investigaciones del sitio. Todas las cifras son de 2020, sin tener en cuenta la brecha entre pobreza y riqueza, así como los precios de los bienes que no satisfacen las necesidades normales. Esta lista también debe ser considerada sólo como una teoría matemático-estadística. Si es realista sobrevivir con un índice de poder adquisitivo de 5.7 (Guinea-Bissau) es irrelevante en este cuadro. Esto correspondería aproximadamente a una 18ª parte del poder adquisitivo español. Información extraída de la web: <https://www.datosmundial.com/costo-de-vida.php>. Visitada en Junio 2021.

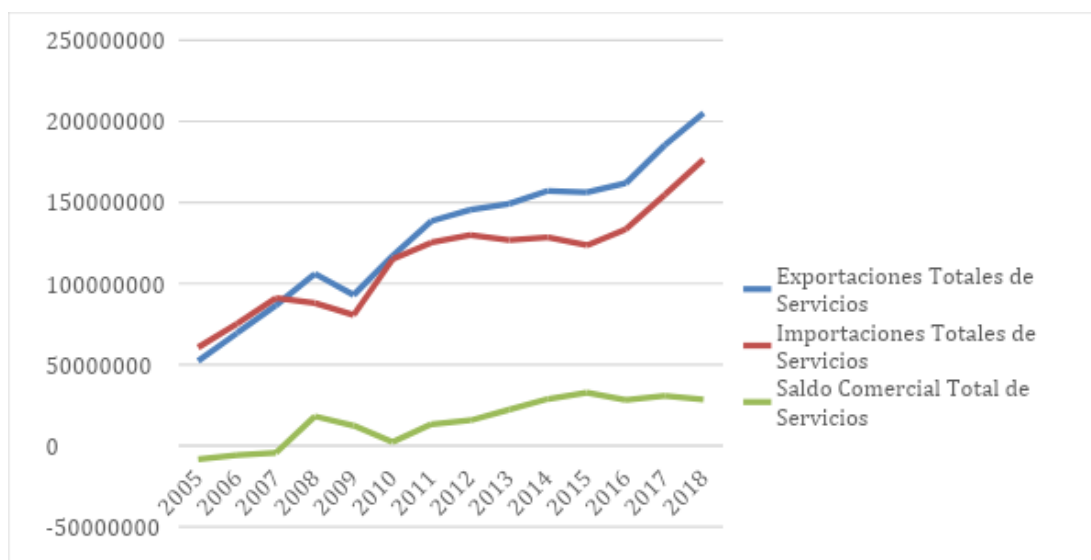
obsoletas y economías de subsistencia. Su infraestructura es deficiente y los sectores urbanos tienen decadentes instalaciones.

Sin embargo, es también una gran potencia económica, generadora y exportadora de servicios y alta tecnología, con una formación anual de tecnólogos e ingenieros varias veces superior a la de EE.UU. y con una enorme clase media medianamente educada y vorazmente consumidora (Cardoza, 2016, pp. 9-48).

En el período bajo análisis, hubo años en que los servicios pasaron a representar 50% del PBI, el doble que la industria (Cardoza, 2016, pp. 9-48). Además, Eichengreen y Gupta (2012) proporcionan pruebas empíricas de que el sector de los servicios fue, a lo largo del tiempo, un motor no sólo principal sino también esencial del crecimiento de la productividad del trabajo agregado y del producto en la India.

Al observar la evolución de la balanza comercial de servicios, se observa que el país tiene un comercio superavitario. Además, su tendencia es más estable y favorable a las exportaciones.

#### BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS DE INDIA



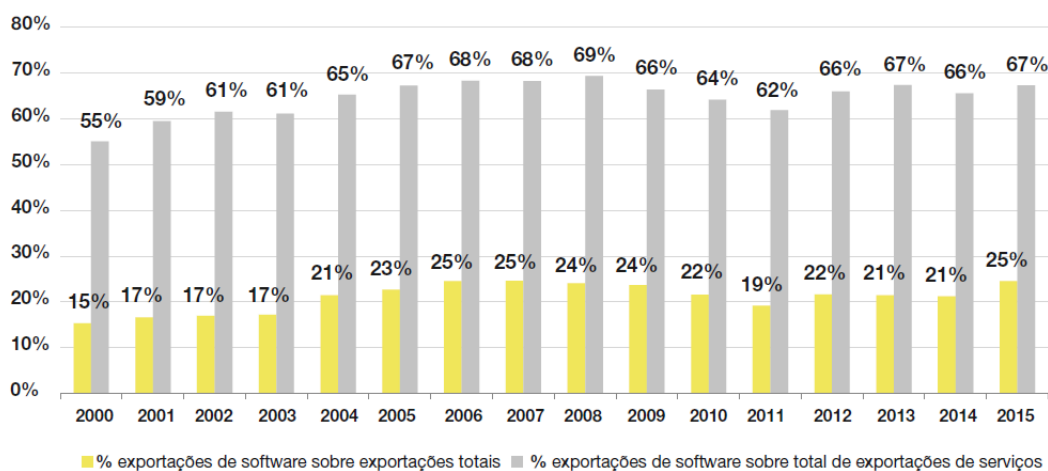
**Fuente:** Elaboración propia a partir de la base de datos del comercio de servicios del ITC, UNCTAD y OMC basados en estadísticas del Fondo Monetario Internacional.

El sector servicios es la parte más dinámica de la economía india. Este sector ha servido también como generador de puestos de empleo. El sector incluye una variedad de subsectores como el turismo, logística, industria hotelera, salud y servicios financieros. Estos últimos han crecido un 28% durante los cinco años anteriores a 2013, lo que contrasta con el crecimiento total de la economía de tan solo el 7%. Este sector atrae alrededor del 25% de la IED; con la introducción de las zonas económicas especiales, el sector de IT ha sido el que más se ha desarrollado.

Por otro lado, el rápido crecimiento del sector del software estimula las exportaciones de servicios y moderniza la economía india. El turismo constituye el segundo mayor motor de crecimiento del sector servicios, generando aproximadamente el 5% del PIB y cerca del 9% del empleo en India. Por orden decreciente, siguen los sectores de transporte, servicios financieros, seguros y comunicaciones.

Cuando se apuntan las exportaciones de software sobre el total de las exportaciones de servicios, se observan picos en 2006, 2007 y 2015.

**Figura 1: Exportações de software indiano sobre o total de exportações e sobre o total de exportações de serviços, 2000-2015**



**Fuente:** Extraído de Gonzalo, Manuel (2018).

Resulta importante destacar que la inserción de la India en el mercado de software tuvo lugar principalmente en la exportación de actividades de bajo valor agregado, como codificación, mantenimiento y pruebas. Durante las últimas dos décadas, estos servicios han representado casi el 70% de las exportaciones de software, mientras que las actividades con mayor valor agregado, como productos de software y servicios de ingeniería, mostraron una participación más modesta en términos de alrededor del 5% (Mani, 2014). También es importante señalar que la demanda de dichos servicios proviene, en gran parte y durante todo el periodo estudiado, desde Estados Unidos.

India pudo catapultar su inserción en un mercado internacional de alta tecnología y alcanzar posiciones más altas en las cadenas de valor de las industrias de TI mediante el potencial presentado por las exportaciones de software. Las empresas de software indias dirigen sus operaciones y exportan a más de 170 países, y tienen en su base de clientes las empresas transnacionales más grandes en el mundo (Martins et. al., 2018).

El sector de software de la India, aunque tradicionalmente concentrado en la exportación de servicios de menor valor agregado, ha mostrado signos de crecimiento en las cadenas de valor globales, principalmente desde la década de

2000 (Lee et. al., 2013). Las empresas indias tienen presencia hoy en áreas intensivas en conocimiento como el diseño de microchips y los servicios de I + D, alejándose de servicios de subcontratación de procesos empresariales (como centros de llamadas y aplicaciones internas para los negocios de los clientes) y de la creación de competencias de subcontratación de procesos de conocimiento (que incluyen servicios de alto valor agregado, como los de investigación e ingeniería).

A pesar de todo lo expuesto, hay quienes sostienen que el crecimiento exportador de servicios no es suficiente para apalancar la economía india. Sobre todo, porque desde la crisis de 2008 se ha producido un descenso de las exportaciones, lo que ha hecho que se cuestione el modelo de crecimiento indio basado en el sector servicios y que no tiene tanto en cuenta el sector secundario, sobre todo las manufacturas (ICEX, s.f.).

### **Principales sectores de servicios**

La importancia de las exportaciones de servicios es cada vez mayor y con creciente peso en la balanza corriente. Así, el porcentaje de exportaciones de servicios sobre mercancías ha aumentado significativamente. desde el 40,53% en 2003-04 hasta el 53,05% en 2011-12, aunque el pico se alcanzó en 2006-07 con un 57,2%<sup>42</sup>.

En cuanto a los principales sectores en exportación, debemos destacar el de servicios de IT y el de servicios a empresas. En 2011-12 ambos representaron conjuntamente el 62,8% de las exportaciones de servicios (45,4% IT y 17,4% servicios a empresas). De hecho, dentro de los servicios de IT, los de software son la primera rúbrica exportadora del país: 44,1% del total de servicios exportados. Después de estos en orden decreciente están: turismo (13,1% respecto del total de servicios exportados), transporte (13,0%), servicios financieros (4,2%), seguro (1,9%) y construcción (0,6%).

En sectores importadores, de mayor a menor son: servicios a empresas (33,1% de los servicios importados, superando ligeramente el valor de sus exportaciones de servicios de empresas y mostrando el desarrollo de la economía al demandar cada vez más de este tipo de servicio importado), transporte (21,4%), turismo (17,9%), servicios financieros (10,4%), IT (4,2%), seguros (1,9%) y comunicaciones (1,3%).

En términos netos, India es deficitaria en varios rubros. Sin embargo, una excepción relevante la constituyen los servicios de IT, donde gracias a los servicios de software tuvo un superávit de 60.952 millones dólares, explicando el 95.2% del superávit que India tiene en servicios (64.029 millones de dólares). Otros servicios superavitarios son el turismo, el transporte, los seguros y los servicios personales y culturales<sup>43</sup>.

---

<sup>42</sup> Para mayor referencia, consultar la web: <http://alliance-lab.org/etude/archives/309?lang=es>. Visitada en Marzo 2021.

<sup>43</sup> Estimación del RBI para Balanza de Pagos de 6 de julio de 2012.



## **Evolución del comercio de servicios en India**

### **La década de los 90**

La crisis de la balanza de pagos de India en 1991 condujo a la adopción de regulaciones más liberales a las que venía aplicando el país, incluida la sustitución de la Foreign Exchange Management Act (FEMA)<sup>44</sup> y una flexibilización de barreras a la inversión extranjera directa (Gonzalo y Cassiolato, 2017). Coincidiendo con la aceleración de la demanda mundial de software, el período de liberalización experimentó una gran afluencia de transnacionales extranjeras a la India, incluido el regreso IBM (1992), la llegada de Oracle (1993), Cisco (1995) y otras grandes corporaciones TI en todo el mundo. Este fue el período de entrada de las empresas transnacionales y campeones nacionales en el escenario político y productivo local. Sin embargo, el rol del Estado se mantuvo fuerte con políticas orientadas a articular a los diferentes actores participantes en el proceso innovador, a fin de aprovechar la formación acumulada durante las etapas anteriores.

### **El año 2000**

El inicio de la década del 2000 estuvo marcado por una consolidación del sector del software en India con la adopción de importantes proyectos de subcontratación por parte de empresas nacionales líderes (Athreye, 2005). En estos años, la disponibilidad de mano de obra calificada a precios competitivos en India, combinado con la acumulación de habilidades y la productividad de las empresas indias en el área, provocó una nueva transición de liderazgo en el mercado, posicionando a India como un nuevo líder en 2005 (Mani, 2014).

Catalizado por el boom de Internet de la década del 2000, los ciudadanos indios capacitados en el país gracias a políticas públicas intensas emigraron (principalmente a Estados Unidos) y se formaron como ingenieros o técnicos. Sin embargo, este fenómeno se daba ya desde los orígenes del desarrollo de Silicon Valley en California en la década de 1960. Estos individuos formaron un movimiento migratorio sustancial reconocido como la diáspora india y que comenzó con la emigración de estudiantes y profesionales en busca de mejores condiciones laborales tras la Segunda Guerra Mundial. La posición de los indios en el ecosistema empresarial del Silicon Valley hizo posible en las décadas de 1980 y 1990 capitalizar las oportunidades de subcontratación por empresas indias, redirigiendo al país asiático los

---

<sup>44</sup> La Foreign Exchange Management Act (FEMA) es una ley del Parlamento de la India "para consolidar y enmendar la ley relativa a las divisas con el objetivo de facilitar el comercio exterior y los pagos y promover el desarrollo y el mantenimiento ordenados de las divisas. mercado en la India ". ["THE FOREIGN EXCHANGE MANAGEMENT ACT, 1999" February 2016.] Fue aprobada el 29 de diciembre de 1999 en el parlamento, reemplazando la Foreign Exchange Regulation Act (FERA). Esta ley tipifica los delitos relacionados con el cambio de divisas como delitos civiles. Se extiende a toda la India, reemplazando a FERA, que se había vuelto incompatible con las políticas a favor de la liberalización del Gobierno de la India. Permitió un nuevo régimen de gestión de divisas en consonancia con el marco emergente de la Organización Mundial del Comercio (OMC). También allanó el camino para la introducción de la Ley de prevención del blanqueo de capitales de 2002, que entró en vigor el 1 de julio de 2005.

conocimientos adquiridos sobre el mercado y la financiación necesaria para las empresas de software. Otro fenómeno se dió cuando estos indio-americanos regresaron a la India en un movimiento contrario a la diáspora anterior para crear nuevas firmas de software (Gonzalo y Kantis, 2017) o incluso para aconsejar al gobierno indio en la implementación de políticas certeras para el fomento y regulación del mercado de servicios informáticos de software<sup>45</sup>.

Según The Economist (2011), a principios de la segunda década del siglo había 25 millones de indios en el exterior. Respecto al legado del éxodo indio y tal como señala Costa (2012), los inmigrantes indios iniciaron al menos un tercio de las empresas de tecnología instaladas en Silicon Valley. Un dato no menor es que más de la mitad de todas las visas H-1B se han otorgado a ciudadanos indios. Desde los años fiscales 2001 a 2015, los trabajadores de la India recibieron la mayor parte (50,5%) de todas las visas H-1B para el empleo por primera vez, mientras que la segunda mayor proporción fue para los trabajadores de China (9,7%). Aproximadamente dos tercios (64%) de las solicitudes de visa H-1B en el año fiscal 2011 fueron para ocupaciones en los campos de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM), según los datos gubernamentales disponibles de esa fecha. Nueve de cada diez solicitudes de visa H-1B (90%) son para trabajos que requieren algún conocimiento STEM de alto nivel. La mayoría de las solicitudes H-1B (75%) requieren conocimientos informáticos de alto nivel, y aproximadamente la mitad requiere habilidades importantes de ingeniería y matemáticas. El conocimiento científico de alto nivel se solicita con menos frecuencia. Los estadounidenses de origen indio son, aún en la actualidad, el grupo étnico más rico de los Estados Unidos, con un ingreso anual promedio de más de 50.000 dólares (Ruiz, 2017).

Las remesas que generaban resultaban tan importantes como el nivel de conocimiento adquirido en las usinas de conocimiento estadounidenses. En 2011, los indios remitieron 55.000 millones de dólares a India, 4 millones más que los 51.000 millones que remitieron a sus vecinos chinos, según el Banco Mundial (Gonzalo y Szapiro, 2015). A pesar de considerarse un fenómeno estrictamente negativo, la fuga de cerebros debe evaluarse contando tanto los envíos que envían a la India como las oportunidades que brindan a las empresas indias de convertirse en proveedores de las ETN en las que trabajan.

Muchos profesionales emigrados, debido al éxito de sus respectivos emprendimientos, se convirtieron en capitalistas de riesgo, primero en Silicon Valley y luego en territorio indio (Gonzalo y Kantis, 2017). A lo largo de la trayectoria de desarrollo de la industria de servicios de TI, la India se ha beneficiado de una creciente credibilidad en el mercado mundial. A pesar del estallido de la burbuja dotcom, el sector siguió creciendo, apoyado por la subcontratación de empresas norteamericanas que se vieron obligadas a recortar costos de servicios y I + D interna (Lee et. al., 2013).

---

<sup>45</sup> Para mayor referencia, consultar: [https://www.youtube.com/watch?v=apas78sjFEo&ab\\_channel=VisualPolitik](https://www.youtube.com/watch?v=apas78sjFEo&ab_channel=VisualPolitik)

Internet ha facilitado la creación de líderes y la distribución de productos incluso entre pequeñas empresas. Entre 2005 y 2011, la participación de productos de software creció en casi ocho puntos porcentuales entre las ventas de software doméstico.

El software también ha crecido como porcentaje del PIB de la India. De la contribución de 1,85% en 2000-2001, el sector pasó a ser responsable del 4,7% en 2010-2011 (Gobierno de India, 2012-13), y hoy representa más del 7% (NASSCOM, 2017). De hecho, la Política Nacional TI lanzada en 2011 refuerza la idea de un sector de software indio más centrado en el mercado interno y fundamental para el papel de desarrollo de las áreas menos desarrolladas. La política también se centra en el desarrollo de soluciones de TI para el mundo, con el objetivo de elevar a la India a la posición de principal centro y destino global de servicios de TI (Joseph, 2009).

El surgimiento de transnacionales de TI indias y el proceso de adquisición de otras empresas del sector es otro indicio de las transformaciones que se han producido en la industria del software en la India.

### **Factores clave para el desarrollo del sector de software**

De acuerdo con Rakshit (2009), las exportaciones de software y servicios informáticos son tan importantes como la tracción de la industria, donde los servicios entran como insumo intermedio y gasto público. A continuación, se analizarán diferentes factores que llevaron al país al éxito exportador.

La disponibilidad de mano de obra calificada de habla inglesa y de bajo costo (Heeks, 1996) constituye un factor determinante para la entrada de la India como un jugador competitivo en el mercado internacional software en el contexto de la creciente demanda mundial provocada por el proceso de subcontratación norteamericano.

Los profesionales del software en la India, incluidos ingenieros, programadores y técnicos, se destacan como protagonistas claves. La existencia de este tipo de fuerza laboral fue el resultado de amplias políticas educativas adoptadas por el gobierno de la India desde 1970, en particular en lo que refiere a la creación de institutos técnicos y carreras terciarias orientadas al desarrollo del sector.

Se crearon instituciones como los Institutos Nacionales de Tecnología de la Información<sup>46</sup> con participación de la industria para hacer frente a la escasez de profesionales durante la aceleración de la demanda de software en la década de 1990. Estas instituciones han tenido un desempeño fundamental para generar mano de obra de calidad para la producción de software. En este sentido, además de las inversiones públicas, las mayores empresas de software

---

<sup>46</sup> Los Institutos Indios de Tecnología (IITs) (en inglés, Indian Institutes of Technology) son institutos públicos autónomos de educación avanzada, ubicados en India. Están gobernados por el Institutes of Technology Act, 1961, que los declaró "instituciones de importancia nacional". Para más información, visitar la web: <https://www.education.gov.in/hi/institutions-national-importance-hi>

indias también realizaron esfuerzos internos de capacitación y desarrollo de capacidades (Joseph, 2009; Lee et al., 2014).

Según Mani (2014) y Manuel Gonzalo (2018), el factor principal para lograr y mantener el liderazgo indio en servicios de software fue la concentración de empresas nacionales en el sector. En el caso de India son las mismas empresas nacionales las que dominan el mercado de software, a pesar de que existen empresas extranjeras (especialmente norteamericanas). Según el Consejo de Promoción de Exportaciones de Electrónica y Software (ESEPC, por sus siglas en inglés), en 2015-2016 la mitad de los diez mayores exportadores que operaban en el país eran indios.

La asociación industrial sin fines de lucro National Association of Software and Service Companies (NASSCOM) es el organismo principal de la industria de *Business Process Management* de TI (BPM de TI) en India<sup>47</sup>. Desde que se estableció en 1988, la incansable búsqueda de NASSCOM ha sido apoyar constantemente a la industria de BPM de TI en el viaje continuo de esta última hacia la búsqueda de la confianza y el respeto de las diversas partes interesadas. Además, se reorienta una y otra vez para seguir siendo innovadora, sin perder nunca su toque humano y amistoso. “NASSCOM se centra en la construcción de la arquitectura integral para el desarrollo del sector de BPM de TI a través de la promoción de políticas y ayuda a establecer la dirección estratégica del sector para liberar su potencial y dominar nuevas fronteras. Los miembros de NASSCOM, más de 3000, constituyen el 90% de los ingresos de la industria y han permitido a la asociación encabezar iniciativas a nivel local, nacional y mundial” (NASSCOM, s.f.).

Los principales roles de NASSCOM fueron la intermediación entre la industria y el Gobierno de la India, la proyección de la imagen de la India al mercado internacional de TI y la certificación procesos y firmas (Joseph, 2009). Además, la Asociación ha realizado esfuerzos para facilitar emitir visas a países desarrollados en nombre de profesionales de la industria y para combatir la piratería de software en el país.

## **Políticas públicas que fomentaron el éxito exportador indio**

### **Esbozos incipientes**

Para poder comprender las políticas que hicieron que el periodo en observación sea exitoso, debemos estudiar algunas décadas anteriores. Como se mencionó anteriormente, desde la independencia, a excepción de un periodo de casi 10 años, ha estado controlado por los herederos políticos de Indira Gandhi. Esto le da al gobierno, por su estructura y cadena de mando sucesivo, mayor margen de acción para establecer políticas de gobierno sectoriales. Las primeras

---

<sup>47</sup> Como ya sabemos, es una industria que ha hecho una contribución fenomenal al PIB, las exportaciones, el empleo, la infraestructura y la visibilidad global de la India. En la India, esta industria proporciona el mayor empleo en el sector privado.

políticas públicas en la India independiente se centraron en la planificación económica, la adopción de nuevas tecnologías y el fomento del talento científico y tecnológico autóctono. Esto se dio desde la década de 1950.

La década de 1960 vio el inicio de los programas de educación informática en los Institutos de Tecnología de la India. El gobierno de la India estableció el Departamento de Electrónica en 1970 para supervisar todos los aspectos de ese sector, incluido el desarrollo de computadoras (Gopalakrishnan, 2016). Este departamento fue fundamental en el establecimiento y fundación de varias organizaciones, centros y proyectos que desempeñaron un papel crucial en la modificación del sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones del país. Algunas de sus iniciativas fueron la creación del National Software Development and Computing Techniques (NCSDCT) en Mumbai, el National Informatics Centre (NIC) y el Funding Army Radio Engineering Network (AREN) y la promoción de la exportación del software (Dilipraj, 2009).

Desde una perspectiva política, la década de 1970 fue interesante. La primera computadora TDC-312 construida localmente fue lanzada por Electronics Corporation of India Ltd en 1974. La Zona de Procesamiento de Exportación Electrónica de Santacruz, el primer parque de TI dedicado, se estableció en Mumbai para promover la exportación de productos electrónicos y software en 1973. La Ley de regulación de divisas, que imponía restricciones al uso de divisas por parte de ciudadanos y organizaciones indias, también entró en vigor en 1973. La ley dificultaba enormemente la importación de ordenadores para las organizaciones indias. La política de minicomputadoras se anunció, finalmente, en 1978 y empresas como DCM, ORG y HCL (fundadas por Shiv Nadar y su equipo) comenzaron a fabricar minicomputadoras en 1979.

A mediados de la década de 1970, las corporaciones multinacionales diluyeron su participación o abandonaron la India debido a la Ley de regulación de divisas, lo que llevó al establecimiento de Computer Maintenance Corp. por parte del gobierno para mantener las instalaciones de IBM existentes en India. Sin embargo, la política más importante en esta era fue que el Departamento de Electrónica permitiera la importación de computadoras destinadas exclusivamente a la exportación de software, un paso que en muchos sentidos marcó la pauta para el futuro.

## **Los años 80**

La década de 1980 fue testigo de la primera ola empresarial de tecnología de la información de la India: Wipro Information Technology Ltd (por Azim Premji y su equipo), Infosys (por Narayana Murthy y su equipo), NIIT (por Rajendra Pawar y su equipo), Mastek (por Ashank Desai y su equipo) y muchas más "start-ups" se establecieron durante este período.

Además, el mercado de exportación de servicios de software abrió oportunidades lucrativas. El gobierno tomó algunas decisiones determinantes, incluida la introducción de la nueva política informática, que inició la liberalización de la industria informática. Las recomendaciones del Comité Rangarajan llevaron a la informatización bancaria. Esto, a su vez, vio a empresas como Tata Consultancy Services e Infosys desarrollar productos bancarios, un segmento en el que los productos indios se convertirían en líderes mundiales.

El informe del Comité Rajaraman trajo concesiones para la importación de computadoras contra las exportaciones de software. La década de 1980 también vio nacer el Centro para el Desarrollo de Computación Avanzada que estableció un Centro Nacional de Supercomputadoras en el Instituto Indio de Ciencia, Bangalore. Multinacionales como Citibank y Texas Instruments, por primera vez, establecieron centros de desarrollo de software en India durante la década de 1980. En este período, se establecieron varias empresas conjuntas para fabricar computadoras en la India: Hinditron-DEC, HCL-HP, PSI-Bull, entre otras. Esto hizo que las computadoras personales fueran más asequibles.

Si bien la Asociación de Fabricantes de Tecnología de la Información formada en 1982 representaba la creciente industria de hardware de TI, el establecimiento de Nasscom en 1988 dio verdadera voz a los nuevos jugadores de software.

Las políticas activas del gobierno indio brindaron apoyo al desarrollo de software, destacándolo como un sector estratégico independiente. La iniciativa Software Technology Parks of India (STPI) comenzó en 1988, siendo responsable de establecer la infraestructura física y tecnológica necesaria para la producción y exportar software en el país. Hasta 1986, el gobierno de la India trató a la industria del software como un complemento de la industria nacional del hardware. Recién en este año, con la nueva política de software, se eliminaron los impuestos previamente adoptados sobre el software y el sector ha podido crecer independientemente de la industria del hardware. Sin embargo, persistieron algunos problemas tales como impuestos sobre las importaciones de software y compromisos de exportación que se pagarían al gobierno, lo que favoreció a las empresas más grandes (Athreye, 2005).

La creación de estos Parques Tecnológicos de Software (STP)<sup>48</sup>, iniciados en 1988 fue innovadora para la economía india. La iniciativa facilitó el acceso a estas redes para pequeñas empresas que exportan software. Los STP también proporcionaron otros servicios y estructuras que redujeron el costo de producción y crearon centros regionales enfocados en la actividad de exportación de software. En particular, la creación de STP permitió el desarrollo de habilidades de software doméstico en polos específicos para esta actividad, proporcionando ahorros de aglomeración.

---

<sup>48</sup> Para mayor referencia, visitar la web oficial: <https://stpi.in/>

Como se señaló en el apartado anterior, el papel de los Institutos Indios de Tecnología (IIT) en la formación de ingenieros y personal calificado resultó central. En particular, el desarrollo de cursos específicos para programadores y técnicos en software fue una política dirigida directamente al desarrollo de esta industria.

### **La década de los 90**

A partir de la crisis externa de 1990 y la implementación de la Nueva Política Económica (NEP) en 1991, tuvo lugar una serie de políticas de liberalización, principalmente en lo que respecta al comercio, inversión extranjera directa y restricciones a la entrada de empresas en diferentes sectores de la economía india. A lo largo de esa década, el sector de software de la India recibió nuevos incentivos. La liberalización condujo al fin de los compromisos de exportación en los STP, la reducción de impuestos sobre importación de software (1992-1995) y la exención del impuesto sobre la renta en la exportación de software (1993-1999).

En términos productivos y tecnológicos, y de acuerdo con Joseph y Kakarlapudi (2014), se destacan las siguientes características de la NEP: 1) el estímulo a la adquisición de tecnologías del exterior, principalmente a través de incentivos a la entrada de IED y a la internacionalización de empresas locales, 2) la eliminación del sistema de licencias, 3) el mayor énfasis en la interacción entre universidad y empresa, 4) el ingreso al Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) en 2005, poniendo en vigor un régimen de derechos de propiedad más duro y 5) la reducción en los controles a la concentración.

Además del incremento de la apertura comercial, en este período se registraron: un mayor peso tanto de los “capitanes de la industria” como de las empresas transnacionales en la formulación de políticas, la pérdida de centralidad de los planes quinquenales, el ascenso de las misiones nacionales como forma organizacional y los proyectos de Participación Público Privada (PPP) como instrumento de coordinación económica y garantía de rentabilidad y mercados.

Existe también una serie de continuidades importantes. El rol de la inversión pública, supera a la de todos los países latinoamericanos. En relación con la I+D, a pesar de las políticas de liberalización y estímulo al capital privado nacional y transnacional, aún no supera el 1% del PBI, con el Estado como principal inversor.

El incremento en los niveles de las tasas de crecimiento desde la década del noventa, y principalmente desde los años 2000, debe entenderse a partir de las claves de la reforma económica y lo que ella catapultó.

Desde los años 90 las exportaciones de servicios de la India han crecido sustancialmente a niveles superiores a las exportaciones mundiales de servicios incluyendo las de las economías avanzadas. Este comportamiento se debe a las

diversas reformas introducidas para incrementar la competitividad de esta industria. Entre algunas de las políticas de incentivos destacan el establecimiento de zonas económicas especiales, las concesiones tributarias, el fortalecimiento de la educación terciaria y la importancia concedida al dominio del idioma inglés (Bárcena et. al., 2016).

Con todo lo expuesto, se puede inferir que la década de 1990 fue fundamental, no solo para las industrias de TI y software, sino para el país en su conjunto. Esto no podría haber sucedido sin el esquema del Parque Tecnológico de Software diseñado por el oficial de Indian Administrative Service (IAS) N. Vittal<sup>49</sup>. Miles de personas con talento se unieron a la industria atraídas por su promesa. La industria adoptó el movimiento de la calidad, primero con ISO 9001 y luego con SEI-CMM. Para 1999, el 50% de las organizaciones SEI-CMM Nivel 5 en el mundo eran indias (Gopalakrishnan, 2016).

Gracias a las políticas liberales del gobierno, multinacionales como IBM regresaron a la India y ampliaron aún más las oportunidades para la industria. GE y Nortel establecieron los primeros centros de desarrollo offshore a gran escala.

## **El nuevo milenio**

El año 2000 abrió oportunidades sin precedentes para la India, lideradas por su vasto grupo de talentos técnicos y políticas favorables a la industria (Goldenberg, 1998). A partir de entonces, no hubo vuelta atrás. Además, se implementaron nuevas políticas en ese período. Entre otras Iniciativas, las incubadoras basadas en tecnología fueron creadas por el Instituto Nacional de Ciencias y la Junta de Desarrollo del Emprendimiento Tecnológico (NSTEDB) del Departamento de Ciencia y Tecnología (DST). También tuvo lugar el esquema de Promoción de Innovaciones en Particulares, Start-ups y Mipymes (PRISM)<sup>50</sup>, presentado por el Departamento de Investigación Científica e Industrial (DSIR) (Bala Subrahmanya, 2015).

Para esta época, el ejercicio de prospectiva tecnológica en 20 sectores que el Departamento de Ciencia y Tecnología (DST) llevó a cabo resultó en la publicación de India 2020 - Visión para el Nuevo Milenio. En 2003, conoció la luz la Declaración de política de ciencia y tecnología, donde para integrar los programas de Ciencia y Tecnología (CyT) se promovía una fuerte interacción entre actores públicos y privados. Esto marcó un gran avance en la comprensión del

---

<sup>49</sup> Se trata de un oficial de IAS, que ha sido galardonado con los Premios Padma Bhusan de 2012. Vittal ha ocupado los nombramientos de presidente de la Comisión de Telecomunicaciones; secretario del Departamento de Telecomunicaciones; presidente de la Junta de Selección de Empresas Públicas; y Comisionado Central de Vigilancia. Su experiencia de 35 años en el servicio administrativo abarcó administración industrial, ciencia y tecnología y seguridad. Como Secretario del Gobierno de la India, inició políticas para impulsar el software, establecer parques tecnológicos de software y alianzas estratégicas con la industria. También tuvo éxito en la introducción del esquema del Parque de tecnología de hardware electrónico para impulsar la fabricación de hardware electrónico.

<sup>50</sup> Promoting Innovations in Individuals, Startups and MSMEs (PRISM) es una iniciativa apuntada a transformar un innovador individual en un tecnoprensario exitoso al promover, apoyar y financiar innovaciones implementables y comercialmente viables creadas para la sociedad (extraído de la web: <https://pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1708500>).



proceso innovador como un fenómeno sistémico y no simplemente como una cuestión de oferta. Este entendimiento va alineado con lo esbozado anteriormente en el presente trabajo en lo que refiere a la innovación.

A partir de ese momento, se dio especial énfasis no sólo a la I + D y los factores tecnológicos de la innovación, sino también a los demás factores sociales, institucionales y de mercado igualmente importantes y necesarios para la adopción, difusión y transferencia de la innovación a los sectores productivos.

En 2006, se lanzó el Plan Nacional y la Gobernanza Electrónica con el objetivo de proporcionar servicios públicos a nivel local y a bajo costo. El plan se enfoca en comunidades desfavorecidas y tiene el objetivo de hacer que los servicios públicos vitales sean más accesibles a la población y promover el emprendimiento rural (Joseph, 2014).

Se lanzaron las iniciativas de gobierno electrónico, India digital y Aplicación Móvil Unificada para la Nueva era Gobernanza (UMANG). La primera iniciativa busca ampliar la infraestructura de comunicaciones y acceso a Internet para garantizar el acceso electrónico a los servicios gubernamentales. La segunda busca agrupar gran parte de estos servicios en una única aplicación móvil con disponibilidad en varios idiomas indios.

Las iniciativas nacionales de emprendimiento centradas en startups también han florecido en últimos años del período bajo análisis. Startup India<sup>51</sup>, lanzada por el gobierno indio en 2016, es un claro ejemplo. NASSCOM (entidad privada) también creó el 10,000 Startups, un proyecto iniciado en 2013 que tiene como objetivo reunir incubadoras, aceleradoras, mentores, inversores, expertos de la industria y otros agentes en los procesos de creación de startups de software en el país.

Las políticas descritas fueron producto de un proceso histórico de varios años que llevó a la consolidación de la posición de liderazgo del país en el mercado mundial de software. Asimismo, la articulación de las políticas públicas con el sector empresarial ha sido fundamental para el desarrollo del sector del software. Es por eso que se sugirieron hitos de creación de entes privados como el caso de NASSCOM en este apartado.

En todo el período desarrollado, más de 300 empresas multinacionales han establecido grandes centros de I + D en la India y hacen uso del talento humano local. El país tiene un perfil demográfico joven: más de la mitad de la población es menor de 30 años y se sigue fomentando el estudio en tecnología de la información. Tal como señala Costa (2012), India tiene actualmente la tercera fuerza laboral tecnológica más grande del mundo y la segunda industria de software más grande, después de Estados Unidos.

---

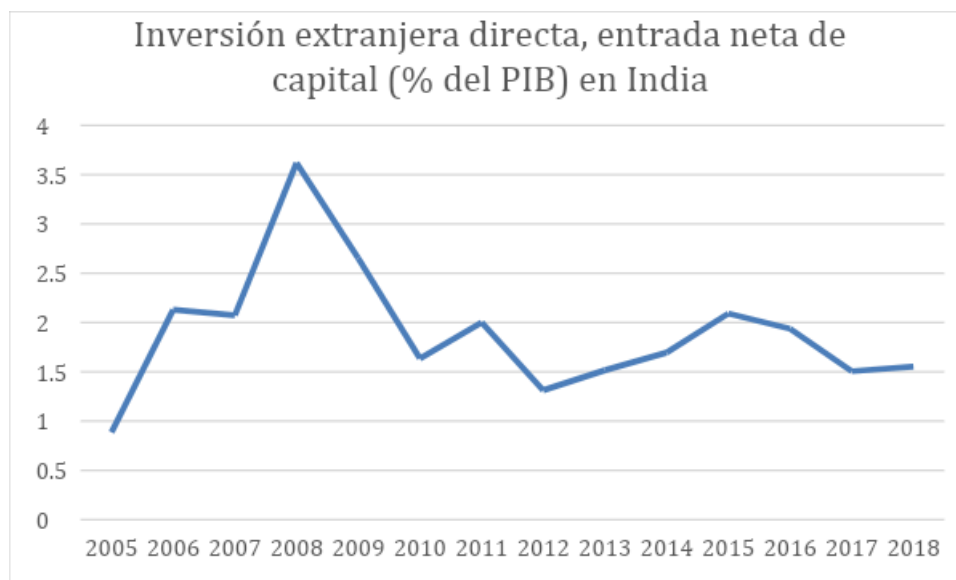
<sup>51</sup> Startup India Hub es una plataforma única para todas las partes interesadas en el ecosistema Startup para interactuar entre sí, intercambiar conocimientos y formar asociaciones exitosas en un entorno altamente dinámico. Para mayor información, visitar la web: <https://www.startupindia.gov.in/>

## Sector privado e Inversión Extranjera Directa

Existe la opinión de que el crecimiento del sector fue casi exclusivamente responsabilidad del sector privado. Sin embargo, sin desconocer el proceso de "destrucción creativa" que llevan a cabo los empresarios locales y las ETN, y aunque el Estado no ha participado directamente en la planificación del sector, las políticas anteriormente señaladas han sido claves para el desarrollo del mismo.

En lo que respecta al sector privado, y a partir de la ya desarrollada NEP que comenzó en los 90, las empresas transnacionales incrementaron su influencia. Según datos del Banco Mundial, la Inversión Extranjera Directa (IED) pasó de 236 millones de dólares en 1990 a 44 billones en 2015. Según Abrol (2013), entre 2003 y 2009, el 40% de los proyectos correspondientes a empresas transnacionales en India provenían de Estados Unidos. El 40% de los flujos se dirigieron hacia servicios, software y telecomunicaciones. Para Microsoft, Intel o Google, India representaba una fuente de recursos humanos calificados y de menor salario relativo que en sus países de origen. Esto también se esbozó en apartados anteriores. La India es receptor de inversiones en diferentes tipos de servicios, mientras que las empresas indias que invierten en el exterior se enfocan más en recursos naturales y energía.

Además, es necesario recordar que el promedio de flujos de IED como porcentaje del PIB para el período estudiado por este trabajo fue considerablemente importante en el año 2008.



**Fuente:** elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Ya se ha mencionado anteriormente, pero vale la pena aclararlo en este apartado: la Nueva Política Económica (NEP), iniciada en 1990 significó una profundización de la apertura y descentralización de las políticas de Ciencia y Tecnología.

Tanto el Primer Ministro como el Ministro de Finanzas, introdujeron políticas con un enfoque en la promoción de las exportaciones y la IED, la privatización selectiva de empresas públicas, el estímulo de la competencia y la inversión en el transporte, minería, electrónica, telecomunicaciones, farmacéutica y TIC.

Los PPP, las alianzas entre el Estado a través de empresas públicas y el sector privado, funcionaron como un instrumento para estimular la inversión, especialmente en infraestructura y en diversos programas de desarrollo tecnológico. Todo esto sin que se detenga la inversión y participación estatal en sectores y áreas claves. En estos términos, la colaboración extranjera era bienvenida en inversiones y tecnología para aumentar las exportaciones y expandir la base de producción.

Los llamados “capitanes de la industria” tales como Rahul Bajaj, Ratan Tata y Keshub Mahindra, del sector automotriz, Narayana Murthy y la cámara del software (NASSCOM), los hermanos Ambanis, del sector petróleo y telecomunicaciones, los hermanos Mittal, del sector telecomunicaciones, entre otros, consolidaron su gravitación sobre la formulación de políticas (Gonzalo, 2017). Los Proyectos de Participación Público Privada (PPP) constituyeron un instrumento fundamental de política económica y de coordinación de las inversiones públicas y privadas durante los 2000.

Los mismos han versado sobre infraestructura, principalmente en energía, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, rutas y caminos, etc. Los PPP funcionaron tanto para generar crowding-in a partir de los proyectos de inversión definidos por el sector público como para asegurar niveles de rentabilidad y demanda al sector privado.

En el anteúltimo año del período bajo análisis (2017) se abandonó el uso de planes quinquenales como instrumento de política, quedando así las PPP como una de las principales formas de coordinación público-privada.

Respecto a las Empresas Transnacionales que decidieron invertir en la India, la década de los noventa implicó dos decisiones principales: 1) las inversiones extranjeras directas con más del 51% del control de capital pasaron a recibir aprobación automática en sectores considerados de "alta prioridad" y a estar sujetas únicamente a un registro con el Banco de la Reserva de la India (RBI) y 2) se creó una Junta de Promoción de Inversiones Extranjeras para evaluar las propuestas de IED que no habían sido aprobadas por parámetros y procedimientos predeterminados (Prates, 2013).

Según Gonzalo (2017), otras medidas en relación con la IED consistieron en el otorgamiento de monopolios absolutos sobre las patentes de empresas en el exterior que desarrollaran nuevos productos o procesos en el país, la eliminación de la prohibición del uso de marcas extranjeras en el mercado indio y la eliminación progresiva de las restricciones al envío de remesas al exterior. Así, según la UNCTAD, los datos de recepción de flujos de IED se fueron elevando hasta alcanzar el pico anteriormente mencionado.

El problema que lograron convertir en una ventaja -si bien se esbozó anteriormente- fue el de la fuga de cerebros. Según la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los Estados Unidos (USPTO), a fines de la década de 1990, India era el país extranjero con el mayor número de científicos e ingenieros en los Estados Unidos. Con el impulso de la década de los 2000, con la consolidación como exportadores de software en 2005 y con las medidas ya asentadas en la economía, se produjo la vuelta de los mismos a India. Ya sea como inversionistas, asesores del gobierno o para subcontratar desde sus empresas estadounidenses a las empresas indias.

Tal como lo explican Bárcena Alicia et. al. (2016), la presencia de conglomerados (empresas involucradas en varios sectores) es relevante. El ejemplo más obvio es Tata Group. El Tata Group es el primer ejemplo indio de una empresa diversificada en diferentes ramas de industria dentro del país, pero también con presencia en toda América Latina y el Caribe. Esta empresa es reconocida mundialmente por su desempeño en el sector automotriz. También tiene actividades en el sector de la energía y transporte, entre otras. Algunas otras empresas de este estilo son Adani Enterprises Ltd, Jindal Group, Sobha (bienes raíces), Bharti Group (telecomunicaciones) y Apollo Tyres (neumáticos). Otras empresas, como Infosys, que nació en 1981 y es hoy el símbolo de la revolución tecnológica india, resultan de interés para este trabajo por ser pionera en implementar el llamado "modelo de entrega global", mediante el cual clientes de todo el mundo obtuvieron servicios de manera rápida y eficiente.

En lo que respecta a la evolución del sistema financiero en 1991 se creó el Comité de Sistemas Financieros, que recomendó mejorar las reglas de supervisión de los bancos, en paralelo con un proceso de desregulación del sistema (Gonzalo Manuel: 2015). En 2008, los activos de los bancos del sector público alcanzaron el 70% de los activos totales del sistema, los bancos privados el 22% y los bancos extranjeros sólo el 8%. Esto da señales de que el rol y la orientación estatal siguieron siendo relevantes.

### **Demanda externa**

La industria india del hardware perdió la oportunidad de explotar el boom de la demanda mundial hacia la década del 60 y del 70. Sin embargo, en lo que respecta al sector del software, éste se ha desarrollado sobre la base de la demanda de Estados Unidos, principalmente. Desde la década de 1970, dicho país comenzó un proceso de deslocalización de sus corporaciones, lo cual le brindó una extraordinaria ventana de oportunidad para las empresas indias. La diáspora india en los Estados Unidos, principalmente en Silicon Valley, jugó un papel central en la conexión de oportunidades para negocios en Estados Unidos y el ecosistema emprendedor indio (Gonzalo y Kantis, 2017). El caldo de cultivo del rol desempeñado por las políticas educativas implementadas por el Estado indio para la formación de técnicos, ,

ingenieros y otros perfiles con buena calificación para insertarse en el sector, el rol formativo de los laboratorios y centros públicos de investigación (donde estos recursos humanos calificados se insertaron antes del boom del sector), el impulso dado por Gandhi al uso de las computadoras en el sector público y en la población en general -hasta finales de la década de los 80-, sumado a la complementariedad horaria, al dominio del idioma inglés y al menor costo relativo de los salarios de los ingenieros en India han contribuido en suma a capitalizar las oportunidades de esta chance en el mercado mundial.

Según el Banco de la Reserva de la India, las exportaciones de servicios de software totalizaron US \$97 mil millones en 2016. De este monto, el 10% corresponde al segmento de diseño de negocios producto y soluciones integradas. Es de destacar que el 60% de las exportaciones se destinaron a Estados Unidos y Canadá, el 23% a Europa (11% al Reino Unido) y el 10% a Asia. En términos más generales, como destaca Manuel Gonzalo (2018), la inserción del sector de software indio en el mercado estadounidense se produjo en un contexto mayor acercamiento geopolítico y comercial entre los dos países. Por ejemplo, como lo indica el East-West Center (2017), el valor total del comercio bilateral entre los Estados Unidos y la India pasó de US \$37 mil millones en 2005 a US \$109 mil millones en 2015.

### **Debate sobre la experiencia india**

Numerosos estudios cuestionan la sustentabilidad del crecimiento indio, o incluso la posibilidad de que la exportación de servicios sea un motor del desarrollo auténtico imitable para otros países. Berna (2012), por ejemplo, indica que la contribución de los servicios al empleo no ha crecido de forma considerable. Veremos que otros autores comparten esta visión.

Según Bhagwati (2011), y Ghani y Kharas (2010), la experiencia de la India demuestra que los servicios pueden ser una alternativa a las manufacturas como motor del crecimiento económico, ya que son cada vez más exportables y comparten con estas el potencial de beneficios de escala crecientes. Ellos sostienen que el modelo orientado a la exportación es sostenible en el tiempo debido a que, en el mercado global, el potencial de sus servicios exportados es enorme y está poco explotado.

Por otro lado, Kaldor (1968) sostiene la opinión de que los servicios son un complemento ex-post de las manufacturas; y Chang (2011) mantiene que, en su mayoría, los elementos más dinámicos del sector de los servicios dependen del sector manufacturero.

Estas posturas son parte de un debate presente en la bibliografía sobre exportación de servicios en India. Es interesante tomarla aquí, ya que, más allá de que nadie niega que el país se haya desempeñado exitosamente, existen

diversas posturas sobre el hecho de que, efectivamente, la orientación exportadora de servicios pueda ser el verdadero motor para el desarrollo de un país.

El crecimiento impulsado por los servicios de este país se asocia con un crecimiento débil del empleo y, en particular, con pocas perspectivas laborales para los trabajadores menos instruidos y menos calificados. Está demostrado que India ha sido mucho menos capaz de reconvertir al sector de servicios a los trabajadores de la agricultura que ocupan puestos de baja productividad (Kalpana et. al., 2006). Estas son las razones por las que muchos autores están convencidos de la importancia que siguen manteniendo las manufacturas para el desarrollo de la India.

Ha habido convergencia en cuanto a las proporciones de trabajadores calificados y no calificados en las manufacturas y en los servicios en la India (Eichengreen y Gupta, 2011). Sin embargo, en 2009-2010, el nivel de instrucción de los trabajadores de los servicios seguía siendo considerablemente más alto que en las manufacturas, lo cual plantea un problema particular en el caso de este país, dado su gran número de trabajadores subempleados y no calificados (Ramaswamy y Agrawal, 2012).

### **Bases posibles para un modelo de crecimiento**

Existen razones estrictamente tecnológicas que explican la conveniencia, tanto para la India como para otros países, de adoptar un modelo de crecimiento simultáneamente impulsado por los servicios y las manufacturas. En un estudio basado en datos input-output de varios países desarrollados, Guerrieri y Meliciani (2005) encuentran que las industrias manufactureras intensivas en conocimiento son las principales usuarias de los servicios al productor: las finanzas, las comunicaciones y los servicios empresariales. Estos sectores de servicios son, a su vez, usuarios importantes de los mismos, lo que apunta a un círculo virtuoso entre los avances en este tipo particular de manufacturas y de servicios. Además, estos autores encuentran que los determinantes clave de la especialización y la competitividad internacionales de los servicios al productor son la demanda intermedia proveniente de los sectores manufactureros intensivos en conocimiento y el gasto en TIC.

Al resumir sus conclusiones, los autores afirman que el hecho de que la base manufacturera afecte al rendimiento comercial de los servicios al productor tiene importantes implicaciones, ya que supone que la capacidad de un país de desarrollar una economía eficiente y dinámica basada en los servicios está vinculada a la estructura de su sector manufacturero (Guerrieri y Meliciani, 2005).

## Reflexiones sobre el caso India

La agricultura de la India contribuyó más al crecimiento del empleo que la industria o los servicios. Ello está en concordancia con la preocupación expresada en una serie de estudios descritos más arriba sobre la capacidad del modelo de crecimiento indio impulsado por los servicios para permitir una salida decisiva del empleo agrícola y crear un número de puestos de trabajo que pueda considerarse adecuado para dar cabida al gran número de trabajadores subempleados y sin calificaciones del país.

Por estas razones, se adhiere a la posición de dichos autores en la importancia que siguen teniendo las manufacturas para el desarrollo sostenible en la India (Gordon y Gupta, 2004; Bosworth y Collins, 2008, pp. 45-66; Chakravarty y Mitra, 2009, pp. 22-35; Eichengreen y Gupta, 2011; Ramaswamy y Agrawal, 2012).

Sin embargo, existen otras razones de naturaleza más técnica por las cuales no deberían abandonarse las manufacturas en favor de los servicios. El avance de las manufacturas intensivas en conocimiento y el de los servicios intensivos en TIC pueden impulsarse mutuamente, como sostienen Guerrieri y Meliciani (2005, pp. 489-502), y Andreoni y López Gómez (2012). En este sentido, los servicios no deberían considerarse un sustituto de las manufacturas, sino más bien un complemento de estas, *ex-ante* y *ex-post*, lo cual debería tenerse en cuenta para la elaboración de políticas.

No debiera olvidarse que el éxito de las exportaciones de software y su consecuente inserción en cadenas globales de valor en los estadios de mayor valor fue una combinación de factores internos, externos, voluntarios y casuales. Se debió, en suma, a:

a) el proceso de *outsourcing* iniciado en Estados Unidos a fines de la década del setenta, b) la comunidad de indios residentes en Estados Unidos, vinculados con el Silicon Valley, que han actuado como nexo entre el Silicon Valley y el emergente ecosistema empresarial indio, c) la calificación de los ingenieros indios, el dominio del inglés y la complementariedad horaria con Estados Unidos, d) el stock de capacidades científicas y empresariales centradas en Bangalore, e) la política de apoyo al sector de software iniciada en la década del ochenta y f) la proactividad de la cámara empresarial NASSCOM (Joseph, 2009; Mani, 2014 y Gonzalo y Kantis, 2017). A este punteo detallado de los autores, se le suman obligadamente las políticas llevadas a cabo para poder catapultar al éxito dicho sector y la coordinación de políticas con el sector privado. Esto último involucra entes como NAASCOM, la diáspora recuperada que trajo de regreso a asesores experimentados que resultaron esenciales para el proceso, y la profesionalización del sector público en cuanto al diseño de políticas sectoriales.

No sólo no debe dejarse de lado la importancia que ha tenido el desarrollo de la exportación de servicios (en particular los de software), sino que además deben fomentarse más condiciones para que su éxito continúe en el tiempo. Implementar prácticas que derramen sus beneficios al resto de la economía es el verdadero desafío para este país.



## Conclusión

A lo largo del trabajo se han esbozado las trayectorias de desarrollo y exportación seguidas por el sector de servicios audiovisuales desde Brasil y de software desde India. Para presentar los principales aspectos desarrollados a partir de la bibliografía consultada, se ilustra el siguiente cuadro:

	<b>Brasil</b>	<b>India</b>
<b>Sector analizado</b>	Servicios audiovisuales	Servicios de Software
<b>Políticas enfocadas a la producción nacional de este sector en particular</b>	Desde década de 1990	Desde década de 1960
<b>Gobernanza estatal</b>	Dificultada por compartimentos estancos	Facilitada por el tipo de gobierno
<b>Tamaño de desarrollo alcanzado nacionalmente por el sector</b>	Pequeño a mediano	Considerable
<b>Balanza comercial de servicios en General</b>	Deficitaria	Superavitaria
<b>Incidencia en el empleo</b>	Baja o nula	Media
<b>Sector de servicios respecto al resto de la economía local</b>	Poco integrado al resto de la economía	Poco integrado al resto de la economía
<b>Disponibilidad de mano de obra</b>	Calificación media	Alta calificación. Anglóparlante de bajo costo
<b>Origen de la demanda</b>	Inicialmente, interna y luego adoptada por mercados exteriores	Inicialmente externa, de la mano del outsourcing estadounidense
<b>Sector privado</b>	Clave para el desarrollo, IED.	Clave para el desarrollo, principalmente empresas locales. NAASCOM.

**Fuente:** Elaboración propia

En principio, la elección de los mencionados sectores de servicios resulta útil porque son dos casos que han logrado inserción en mercados internacionales. Estos comenzaron a recibir políticas sectoriales enfocadas a la producción nacional de cada tipo de servicios desde momentos diferentes. 30 años separan a Brasil de India, que lo antecedió. La identificación del momento exacto en el cual deben aprovecharse coyunturas internacionales no solo puede ser difícil de identificar, sino que también sucede que muchas veces se torna difícil la implementación de dichas políticas. Por el tipo de gobierno de India, las mismas fueron menos discutidas y bajadas a la realidad de manera más verticalista. Debido a los compartimentos estancos en países latinoamericanos como lo es Brasil, las políticas pueden sufrir mayores traspies en su implementación.

Las políticas e incentivos a la producción nacional de servicios aplicadas por Brasil se incluyen dentro del Plan Brasil Mayor, pero se reflejan también en la creación de la Secretaría de Comercio y Serviços (SCS/MDIC), y en la Secretaría de Innovación y Nuevos Negocios (SIN). La Ley de Innovación, Ley del Bien y el Programa Softex constituyen, de la misma manera, incentivos para el desarrollo de producción local. Adicionalmente a este desarrollo legislativo, la Ley de Rouanet, Ley Do Audiovisual y Ley de TV Paga constituyen las políticas sectoriales más específicas para la producción de servicios audiovisuales.

En cuanto a ayuda financiera, el país aportó mediante recursos reembolsables y no reembolsables del BNDES, implementó el PROEX, y también otorgó financiaciones mediante la Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). En su pertinente apartado, se comentó cómo en los años posteriores a la implementación de las últimas dos, la producción y exportación se vio notablemente favorecida.

En lo que respecta al caso India, las medidas tomadas por el Estado que han acompañado al proceso incluyen políticas educativas (institutos técnicos y carreras terciarias) y la creación de Institutos Nacionales de Tecnología de la Información del Departamento de Electrónica (DoE). Dichos institutos han contribuido a generar un semillero de profesionales para ser empleados en la producción de servicios de software. En este sentido, el sector privado ha tenido importantes aportes para que la India sea la principal potencia en esta rama del comercio mundial. Por su parte, el rol del DoE ha sido más que activo en la producción y promoción de servicios de software.

Se debe recordar también a la ya explicada Ley de Regulación de Divisas y al plan Startup India. En cuanto a la ayuda financiera propiamente dicha, se destaca la Promoción de Innovaciones en Particulares, Start-ups y Mipymes (PRISM), presentada por el Departamento de Investigación Científica e Industrial (DSIR). Entre las políticas e incentivos apuntados específicamente a la producción nacional de servicios de software, se observa la creación de los Software Technology Parks of India (STPI), la creación de las incubadoras basadas en tecnología por el Instituto Nacional de Ciencias y la Junta de Desarrollo del Emprendimiento Tecnológico (NSTEDB) del Departamento de Ciencia y Tecnología (DST).

Los programas implementados al mismo resultado fueron: el Plan Nacional y la Gobernanza Electrónica, India digital y Aplicación móvil unificada para la nueva era Gobernanza (UMANG). Considerando todo lo expuesto, el éxito de la performance india no se encontró acompañado únicamente por políticas sectoriales que apuntaban a la producción de servicios, sino a una dinámica mancomunada de esfuerzos estatales y privados que la hicieron posible.

Políticas macroeconómicas como las educativas, la modernización de la administración pública y las políticas de desarrollo científico son pilares que no fueron pensados específicamente para la exportación de servicios, pero que

tuvieron importantes derrames en toda la economía y particularmente en este sector. Sus externalidades positivas pudieron apreciarse a largo plazo, creando cimientos sobre los cuales se pudo construir la realidad exportadora. La experiencia en particular estuvo dotada de cierta cuota de coincidencias históricas y factores externos que propiciaron que sea posible un desarrollo como tal.

En el periodo (2005-2018), el sector productor de servicios de software en India tuvo un peso considerable en el PBI, mientras que los servicios audiovisuales de Brasil aún tienen poco peso respecto al mismo indicador. Las balanzas comerciales de servicios en general (superavitaria para India y deficitaria para Brasil) también son un síntoma del mayor desarrollo del asiático por encima del latinoamericano país.

En cuanto a la incidencia en el empleo de los sectores, en ambos casos es tímida. En el caso de India incluso existe un debate al que se recurrió en este trabajo porque su bajo impacto en el mercado laboral cuestiona que la producción y exportación de servicios actúe como motor del desarrollo. La escasa conversión de trabajadores de baja calificación al sector de servicios de software es uno de los principales cuestionamientos a la posibilidad de operar como motor del desarrollo económico en un país.

Las demandas que pudieron hacer posible la exportación de servicios también difieren. Posiblemente, el origen externo de la demanda india con el potencial del mercado estadounidense haya sido clave para el desarrollo de exportación de software. De la misma manera, la mayor organización del sector privado en este país ha colaborado a que la experiencia haya tenido mayor inserción. La concentración de empresas locales en el sector, sumado al importante rol de la diáspora de regreso en el país y NAASCOM han coordinado y generado una puja para que sus intereses sean oídos. En el caso de Brasil, el sector privado conglomerado en la CAMEX y Ancine han tenido un papel fundamental, pero de menor impacto en la producción y exportación de servicios desde el latinoamericano país.

Hasta aquí, se ha realizado un resumen de lo expuesto y se han mencionado algunas inferencias surgidas de ello. Al momento de comparar ambos países, es posible elaborar una matriz sobre políticas de competitividad adoptadas por cada experiencia. En este apartado se retoma el concepto de tales políticas desarrolladas en la perspectiva teórica (Kosacoff, B. y otros, 2006). Se recurre, entonces, a clasificar los diferentes instrumentos aplicados en los países y a indicar a qué meta apuntaba cada iniciativa (a, b, c y/o d). En este caso, se toman aquellas que afectan al comercio de servicios y se aclara cuáles estuvieron diseñados y destinados específicamente al subsector de servicios estudiado en cada economía. El siguiente cuadro expone los resultados:

Matriz Sobre las Políticas de Competitividad							
		Objetivo	a) Promover inversiones (la instalación de nueva capacidad y la ampliación o modernización de la existente, a través de la reducción de los costos de instalación u operación)	b) Promover exportaciones (a través de la mejora de la "competitividad -precio" y "no precio")	c) Fortalecer las capacidades o competencias productivas de las firmas (a través de la incorporación de mejoras tecnológicas –en sentido amplio- o de la calificación de sus recursos)	d) Promover el desempeño (la facilitación del accionar de algunas actividades o firmas, en sentido genérico)	Total
		Instrumento					
Bras il	Pl an M ac ro ec on ó mi co	Plan Brasil Mayor	x	x			2
	In sti tu ci on es M ar co	Secretaría de Comercio y Servicios (SCS/MDIC)		x		x	4
		Secretaría de Innovación y Nuevos Negocios (SIN).		x	x		
	Fi na nc ia ci ón	Financiadora de Estudios e Proyectos (FINEP)		x	x		9
		BNDES	x	x			
		PROEX		x	x		
		Fundo Sectorial Do Audiovisual*		x	x	x	

	Legislación	Ley de Innovación		x	x		11
		Ley del Bien		x	x		
		Programa Softex		x	x		
		Ley de Rouanet*		x	x	x	
		Ley Do Audiovisual*				x	
		Ley de TV Paga*				x	
<b>Total</b>		<b>2</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>5</b>		
India	Plan Macro económico	Plan Nacional y la Gobernanza Electrónica	x			x	4
		India digital				x	
		Aplicación Móvil Unificada para la Nueva era Gobernanza (UMANG)				x	
	Instituciones Marco	Institutos Nacionales de Tecnología de la Información*	x	x	x		16
		Departamento de Electrónica (DoE)*	x	x	x	x	
		Departamento de Investigación Científica e Industrial (DSIR)*		x	x		
		Software Technology Parks of India (STPI)*	x	x	x		

		Instituto Nacional de Ciencias*		x	x		
		Junta de Desarrollo del Emprendimiento Tecnológico (NSTEDB) del Departamento de Ciencia y Tecnología (DST)*		x	x		
	Legislación	Ley de Divisas				x	1
	Programas específicos	Promoción de Innovaciones en Particulares, Start-ups y Mipymes (PRISM)*		x	x		3
		Startup India*				x	
		<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	

\* Los apartados marcados con la estrella aplican específicamente al sector de servicios estudiado en cada país (software en India y audiovisuales en Brasil)

Fuente: Elaboración propia.

A partir de la matriz expuesta, puede observarse que las fuentes recopiladas para el presente trabajo reflejan los siguientes hallazgos:

- Ambos países desarrollaron planes macroeconómicos que tenían entre sus objetivos incidir en la producción de servicios.
- En cuanto a las instituciones marco, vemos un mayor desarrollo en aquellas que han atendido cuestiones puntuales del subsector de servicios estudiado específicamente para el caso de India.
- La financiación se trata por separado para el caso de Brasil, mientras que en India está contenida en las instituciones marco con objetivos puntuales que apuntan al sector de servicios de software. Las mismas tienen, mayormente, objetivos de promoción de exportaciones y fortalecimiento de las capacidades o competencias productivas de las firmas.
- La legislación desarrollada es más amplia respecto al caso indio y tres de las expuestas leyes apuntan al sector de servicios audiovisuales en particular. En el caso indio no se observa un desarrollo legislativo específico para los objetivos de promoción de exportaciones y fortalecimiento de las capacidades o competencias productivas de las firmas.
- Además de las instituciones marco, especialmente formuladas para el sector de software, India cuenta con dos programas específicos que apuntan a las metas de promoción de exportaciones, del desempeño y fortalecimiento de las capacidades o competencias productivas de las firmas.

Considerando que el país que logró una inserción internacional que logró una balanza de servicios superavitaria es India, es importante lo que esta matriz refleja sobre las políticas implementadas por este país. Las principales cuestiones a destacar son las instituciones marco que han tenido objetivos específicos para el desarrollo de los servicios de software. Esta diferencia es la más notable en la grilla. El caso indio presenta, en general, mayor número de instrumentos diseñados concretamente para los servicios de software. La existencia de los programas específicos es también un diferencial frente al caso brasileño. El hecho de diseñar políticas específicas en pos de un determinado sector, aparece entonces como la razón de peso que marca la diferencia en el resultado de cada país.

Resulta importante subrayar, a pesar de que se desprenda de la naturaleza de la matriz, que no se trata de conclusiones que tengan en cuenta una demostración econométrica de las consecuencias de cada política, ni relaciones causales directas entre ellas y el desempeño exportador de los países. La medición del impacto específico de cada política en la producción y exportación de servicios merece un futuro análisis cuantitativo que tenga en consideración cada una de las políticas implementadas. Aquí se analizaron las metas perseguidas por los instrumentos

y se buscó un patrón que pueda dar pistas de las pautas a seguir para alcanzar el éxito exportador en servicios modernos y altamente intensivos en el conocimiento.

Por otro lado, tampoco se evalúa la calidad de los procesos de diseño e implementación de políticas. No se tiene en cuenta aquí si se vieron o no afectadas por compartimentos estancos ni de qué manera afectó eso a su efectividad.

Futuros estudios sobre este tema serán requeridos para poder dilucidar estas cuestiones.

En suma, luego de una observación profunda de cada caso, es menester entender que cada experiencia tuvo lugar en un momento histórico particular, con condiciones especiales y las particularidades que se han detallado. Lo interesante aquí también es entender que las sendas del desarrollo demandan tiempo de maduración para dar sus frutos, que el juego de actores es determinante y los factores clave pueden variar notablemente de un país al otro.

Para un plan de desarrollo enfocado a un sector de servicios en particular, la evidencia muestra que el diseño de políticas específicas constituye una clave para el éxito del mismo. El rol del Estado tiene la posibilidad de generar terreno fértil para que sean posibles tanto la producción como la exportación de servicios modernos, basados en conocimiento y con alto valor agregado.



## **Bibliografía**

- Abrol, D. (2013) Foreign Direct Investment and National Innovation System: Evidence from India. En Cassiolato, J., Zucoloto, G., Abrol, D. y Xielin, L. *Transnational Corporations and Local Innovation*. Routledge.
- Albini Pinheiro, D. y Pavan Serafim, M. (2016). *Política de software y servicios de TI en Brasil: condicionantes sociales, políticos y económicos*. Estudios Sociológicos XXXIV. p. 101.
- Alvarez, M., Fernandez Stark, K. y Mulder, N. (2020) *Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina y la India*. CEPAL.
- Amadeo, E. J. y Pero, V. (2000). Adjustment, stabilisation and the structure of employment in Brazil. *The Journal of Development Studies*, vol. 36, N° 4.
- Amico, F. y Fiorito, A. (2011). La estructura productiva desequilibrada y los dilemas del desarrollo argentino. En Chena, Crovetto y Panigo (Comps.) Miño y Dávila. *Ensayos en honor a Marcelo Diamand*. CONICET y Universidad Nacional de Moreno.
- Andreoni, A., y López Gómez, C. (2012, del 19 al 21 de enero). Can we live on services? Exploring manufacturing-services interfaces and their implications for industrial policy design [Ponencia]. DRUID Academy.
- Arbache, J., Rouzet, D. y Spinelli, F. (2016). *The role of services for economic performance in Brazil*. Trade Policy Papers.  
<http://dx.doi.org/10.1787/5j1pl4nx0ptc-en>
- Athreye, S. (2005) The Indian Software Industry. En Arora, A; Gambardella, A (org). *From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Brazil, China, Ireland and Israel*. Oxford University Press.
- Bala Subrahmanya, M.H. (2015). New Generation Start-ups in India What Lessons Can We Learn from the Past? *Economic and political weekly*, vol 1, N° 56.
- Bárcena, A., Prado, A., Beteta, H. E. (2016). *Fortaleciendo la relación entre India y América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas. Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Barreiro de Souza, K., Quinet de Andrade Bastos, S. y Salgueiro Perobelli, F. (2012). Análisis de la estructura productiva del sector servicios en países con diferentes niveles de desarrollo. *Revista de la CEPAL* N° 108.
- Baruj, G., Kosacoff, B. y Porta, F. (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. CEPAL.
- Bekerman, M. (Coord.) Sirilin, P. y Sstreb M. L. (1995). *Las nuevas orientaciones de política industrial y de promoción de exportaciones en Argentina y Brasil: asimetrías y posibilidades de coordinación*. Centro de Estudios de la Estructura Económica. Universidad de Buenos Aires.
- Bekerman, M. (coord.). (1995). *Las nuevas orientaciones de política industrial y de promoción de exportaciones en Argentina y Brasil: asimetrías y posibilidades de coordinación*. Centro de Estudios de la Estructura Económica. Universidad de Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Dalmasso, G. (2010). *Política económica y asimetrías productivas en Argentina y Brasil ¿cómo estamos hoy?*. Centro de Estudios de la Estructura Económica. Universidad de Buenos Aires.
- Berna, R. (2012). Structural Transformation and Jobless Growth in the Indian Economy. En Ghate, C. (comp.), *The Oxford Handbook of The Indian Economy*. Oxford University Press.
- Bhagwati, J. (2011). The Economist.com debate: Manufacturing. *The Economist*  
[http://www.columbia.edu/~jb38/papers/pdf/The\\_Economist\\_com\\_Debate\\_Manufacturing.pdf](http://www.columbia.edu/~jb38/papers/pdf/The_Economist_com_Debate_Manufacturing.pdf)

- Bonet, J. (2007). La terciarización de las estructuras económicas regionales en Colombia. *Revista de economía del Rosario*, vol. 10, N° 1.
- Bosworth, B. y Collins, S. (2008). Accounting for growth: Comparing China and India. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, núm. 1, pp. 45-66.
- Cabariti, D. (2004). *Políticas de apoyo al desarrollo exportador: Principales instrumentos financieros disponibles en Brasil*. Instituto de Estrategia Internacional. Cámara de Exportadores de la República Argentina.
- Cardoza, J. A. (2016) El ascenso de la India: de colonia al umbral de gran potencia. *Agenda Internacional*, N° 34, pp. 9-48.
- Caribé, P. A. (2016). Ley de tv paga: desafíos modernos y global del cine brasileño y/o independiente. *Revista EPTIC*, vol. 18, N° 2.
- Carneiro, F.G. (1994). Informalidade e terceirização: duas tendências opostas?. En *Revista de Economía Política*, vol. 14, N° 4.
- Carrasco A. (2008). *Cine Indio, otro producto de exportación asiático*. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. <https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/tematicacineindio>
- Carreras Mayer, P. y Rapetti, M. (2018). *Oportunidades y obstáculos para la expansión de los servicios basados en conocimiento: evidencia de software y audiovisuales*, Programa de Investigadores de la Secretaría de Comercio de la Nación.
- Cea D' Ancona, M. Á. (1996) *Metodología Cuantitativa. Estrategias y Técnicas de Investigación Social*. Síntesis.
- Chakravarty, S., y Mitra, A. (2009). Is industry still the engine of growth? An econometric study of the organized sector employment in India. *Journal of Policy Modeling*, vol. 31, núm. 1, pp. 22-35.
- Chang, H. J. (18 de abril del 2003). *Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio* [conferencia]. *La mundialización y el mito del libre comercio*. Nueva York. Estados Unidos.
- Chang, H. J. (2011). The Economist.com debate: Manufacturing. *The Economist*. [http://www.columbia.edu/~jb38/papers/pdf/The\\_Economist\\_com\\_Debate\\_Manufacturing.pdf](http://www.columbia.edu/~jb38/papers/pdf/The_Economist_com_Debate_Manufacturing.pdf)
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [ECLAC]. [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)
- Costa, F. (2012). *Os indianos*. Editora Contexto.
- Couto, V. y Peluffo J. (2020). Brasil: iniciativas gubernamentales centradas en el mercado interno. En *Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina y la India*. CEPAL.
- Dias, R. B. (2009). A trajetória da política científica e tecnológica brasileira: um olhar a partir da análise de política [tesis de doctorado]. Universidad Estatal de Campinas.
- Diegues, A. C. (2010). *Atividade de software no Brasil: dinâmica concorrencial, política industrial e desenvolvimento* [Tesis de doctorado]. Universidad Estatal de Campinas.
- Dilipraj, E. (2009) *Cyber Enigma: Unravelling the Terror in the Cyber World*.
- Eichengreen, B. y Gupta, P. (2012) *The Real Exchange Rate and Export Growth: Are Services Different?*. Munich Personal RePEc Archive.

- Eichengreen, B., y Gupta, P. (2011). The service sector as India's road to economic growth. *NBER Working Paper* N° 16757.
- Fadda, G. (2013). *El nuevo mundo de las Exportaciones: los servicios*. Programa de cátedras de la OMC. FLACSO.
- Fleury, A. y Fleury, M. (2011). *Brazilian Multinationals. Competences for Internationalization*. Cambridge University Press.
- Fondo Monetario Internacional [FMI].
- [www.imf.org/external/index.htm](http://www.imf.org/external/index.htm)
- Fuchs, V. R. (1968). *The Service Economy*. National Bureau for Economic Research.
- Ghani, E. y Kharas, H. (2010). The service revolution. *The World Bank Economic Premise Series*, N° 14.
- Gokulsing, K. M. & Dissanayake, W. (1998). *Indian popular cinema. A narrative of cultural change*. Orient Longman Private Limited.
- Goldenberg, S. (1998). Boom time in India as the millennium bug bites. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/world/1998/dec/30/millennium.uk>.
- Gonzalo, M. (2017) *Trayectoria histórica de desarrollo del Sistema Nacional de Innovación de India (1947-2017)*.
- Gonzalo, M. (2018) *A long-term narrative on India from Latin America: Peripherization, national system of innovation and autonomous expenditures* [Tesis de doctorado]. Instituto de Economía/Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Gonzalo, M. (2018). *Sistemas de innovación sectorial en países emergentes: Software en India y Brasil en perspectiva comparada*. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Gonzalo, M. y Szapiro, M. (2015). *As Fronteiras Tecnológicas nos Sistemas Nacionais de Inovação dos Brics a partir de seus Projetos Nacionais: India*.
- Gonzalo, M., Kantis, H. (2017). *Capital de riesgo en la India: una visión crítica desde una perspectiva evolutiva y sistémica* [Conferencia]. 15° Conferencia Internacional Globalics.
- Gonzalo, M.; Cassiolato, J. (2017). Trayectoria histórica de desarrollo del Sistema Nacional de Innovación de India (1947-2017). *Márgenes Revista de Economía Política*, N° 3.
- Gopalakrishnan, K. S. (2016). Indian IT and ITeS journey: Liberalization and beyond. *Mint*. <https://www.livemint.com/Opinion/fNjocJ9cwlGCDqLWt2OjXP/Indian-IT-and-ITeS-journey-Liberalization-and-beyond.html>
- Gordon, J., y Gupta, P. (2004). Understanding India's services revolution. *IMF Working Paper*.
- Guerrieri, P. y Meliciani, V. (2005). Technology and international competitiveness: The interdependence between manufacturing and producer services. *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 16.
- Heeks, R. (1996) *India's Software Industry: State Policy, Liberalization and Industrial Development*. Sage Publications.
- Hilgemberg, C. M. T., Campos, C. W. y Hilgemberg, E. M. (2009). *Produção e emprego no setor de serviços prestados às empresas no Brasil na década de 1990: uma aplicação de insumo-produto* [conferencia]. VII Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos. São Paulo, Brasil.
- Hounie, A. (1999). La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento. *Revista de la CEPAL*, N° 68.
- Instituto Social del Mercosur.

<https://www.ismercosur.org/es/inicio/>

International Trade Center.

[www.trademap.org](http://www.trademap.org)

Joseph, K. J. (2009). Sectoral innovation Systems in Developing Countries: the case of ICT in India. En Lundvall, B. A., Joseph, K. J., Cristina, C. y Vang, J. (ed.). *Handbook of Innovation Systems and Developing Countries*. Edward Elgar

Joseph, K. y Kakarlapudi, K. K. (2014). Innovation and Development in India. Changing Paradigms and Trajectories. En Goyal, S. (comp.). *The Oxford Handbook of the Indian Economy in the 21st Century. Understanding the Inherent Dynamism*. Oxford University Press.

Kaldor, N. (1968). Productivity and growth in manufacturing industry: A reply. *Economica*

Kalpana; Kumar, U., Rajan, R., Subramanian, A., y Tokatlidis, I. (2006). India's pattern of development: What happened, what follows?. *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, núm. 5, pp. 981-1019.

Katzman, R. (1984). Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina. En *Revista de la CEPAL*, N° 24.

Kucera, D. y Roncolato L. (2016). La dinámica manufacturas-servicios y el desarrollo económico. *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 135, N° 2.

Lee, K., Young Park, T., Krishnan, R. (2013) Catching-up or Leapfrogging in the Indian CIS Sector: Windows of Opportunity, Path-creating, and Moving Up the Value Chain. *Development Policy Review*.

<https://doi.org/10.1111/dpr.12065>

Licha, I. (2006). *Coordinando la política social: ¿es la concertación una opción?*. Instituto Interamericano para el Desarrollo (INDES) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

López, A. (2017). *Los servicios basados en conocimiento: una oportunidad para la transformación productiva en Argentina*.

López, A. y Ramos, D. (2008). ¿Pueden los servicios intensivos en conocimiento ser un nuevo motor de crecimiento en América Latina?. En López, A. y Ramos, D. (2008) *La industria de software y servicios informáticos argentina. Tendencias, factores de competitividad y clusters*.

López, A. y Ramos, D. (2013). ¿Pueden los servicios intensivos en conocimiento ser un nuevo motor de crecimiento en América Latina?. *Revista CTS*, Vol. 8, N° 24.

López, A., Andrés, N. y Ramos, D. (2014). La competitividad de América Latina en el comercio de servicios basados en el conocimiento. *Revista CEPAL*.

López, A., Niembro, A. y Ramos, D. (2017). *Las exportaciones de servicios en América Latina: Factores de competitividad, obstáculos y políticas públicas*.

López, A., Ramos, D. y Niembro, A. (2014) *La competitividad de América Latina en el comercio de servicios basados en el conocimiento*.

López, A., Ramos, D. y Torre, I. (2009) *América Latina en las cadenas globales de valor en servicios: ¿se puede ir más allá de generar divisas y empleos?*. Centro de Investigaciones para la Transformación.

López, A., Ramos, D. y Torre, I. (2009). *Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

López, L. M. y Cobos E. P. (2008). Desindustrialización, terciarización y estructura metropolitana: un debate conceptual necesario. *Cuadernos del CENDES*, vol. 25, N° 69.

- Lundvall, B-Å. (ed.). (1992). *National innovation systems: towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter.
- Malerba, F. (2002). Sectoral systems of innovation and production. *Research Policy*, vol. 31, pp. 247-264.
- Mani, S. (2014). Emergence of Indian as the World Leader in Computer and Information Services. *Economic and Political Weekly*, N° 49.
- Martins, P., Gonzalo, M. y Szapiro, M. (2018). Sistemas de innovación sectorial en países emergentes: Software en India y Brasil en perspectiva comparada. *BPC Policy Brief*, N° 4.
- Masahiko, A. y Haruhiko, A. (2002). Mojuruka: Modularity: The Nature of New Industrial Architecture. RIETI Economic Policy Review 4. *Toyo-Keizai Shimposha*.
- Mazumdar, S. (2010). *Industry and services in growth and structural change in India: some unexplored features*. *Munich Personal RePEc Archive*, N° 20401.
- Mercado Común Del Sur. (2002). *Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del MERCOSUR* (Artículo XIX.1)
- MERCOSUR (2005). *Plan de acción para la profundización del programa de liberalización del comercio de servicios en el ámbito del MERCOSUR*.  
[http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/DEC4908\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/DEC4908_s.pdf)
- Mercosur educativo.  
<http://edu.mercosur.int/es-ES/>
- Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) (2012). Programa estratégico de software e serviços de tecnologia da informação.
- Ministerio de Economía. *Secretaría de Comercio y Servicios*.  
<http://www.mdic.gov.br/index.php/2013-10-27-03-18-38>
- Mitra, A. (2010). Industry-tertiary balance: issues revisited. *Journal of Studies on Manufacturing*. *HyperSciences Publisher*, vol. 1, N° 1.
- Moraes, C. (2017). El cine y las producciones brasileñas dan la espalda a la crisis. *El País*.  
[https://elpais.com/cultura/2017/01/05/actualidad/1483654660\\_439512.html](https://elpais.com/cultura/2017/01/05/actualidad/1483654660_439512.html).
- National Association of Software and Service Companies (NASSCOM)  
<https://nasscom.in/about-us>.
- New Series*, vol. 35, núm. 140, pp. 385-391.
- Niembro, A. (2016). *Una tipología de empresas latinoamericanas exportadoras de servicios intensivos en conocimiento y los determinantes de su competitividad internacional*. Universidad ICESI.
- Organisation for Economic Co-operation and Development.  
<https://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/#:~:text=The%20OECD%20Digital%20Services%20Trade,comparable%20information%20from%2046%20countries>
- Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación [OEI]  
[www.oei.es](http://www.oei.es)
- Pereira de Melo, H., Rocha, F., Ferraz, G., Di Sabbato, A. y Dweck, R.(1998). O setor de serviços no Brasil: uma visão global - 1985/95. *Texto para discussão*, N° 549.

- Pérez Gómez, M.A. (2007) El cine indio a través de Dilwale Dulhania Le Jayenge. *Revista de cine de la Biblioteca de la Facultad de Comunicación*, N° 1, pp. 63-85.
- Pilat, D. y Wölfl, A. (2005). Measuring the interaction between manufacturing and services. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, N° 2005/05.
- Pinto, A. (1984). Modernización y terciarización: Malformaciones estructurales en el desarrollo latinoamericano. *Revista de la CEPAL*, N° 24.
- Prates, D. (2013). *Padrões de desenvolvimento econômico (1950-2008)*. Centro de Gestão e Estudos Estratégicos.
- Rakshit, M. (2009). Macroeconomics of post-reform India. *Oxford University Press*, vol. 1.
- Ramaswamy, K.V. y Agrawal, T. (2012). Services-led growth, employment and job quality: A study of manufacturing and service-sector in urban India. *IGIDR Working Paper* N° WP-2012-0007.
- Ramaswamy, K.V., y Agrawal, T. (2012). Services-led growth, employment and job quality: A study of manufacturing and service-sector in urban India. *IGIDR Working Paper*.
- Reis, J. G. Iooty, M., Signoret, J., Goodwin, T., Licetti, M., Duhaut, A. y Lall, S. (2018). Trade Liberalization and Integration of Domestic Output Markets in Brazil. *Policy Research Working Paper*, N° 8600.
- Repetto, F. y Fernández J. P. (2012) *Coordinación de políticas, programas y proyectos sociales*. Fundación CIPPEC.
- Rimoldi de Ladmann, E. (2020). *Consejo argentino para las relaciones internacionales. El nuevo concepto de servicios en el comercio internacional*.  
<http://www.cari.org.ar/pdf/servicios.pdf>.
- Roggero, A. M. (1976). *Urbanización, industrialización y crecimiento del sector servicios en América Latina*. Ediciones Nueva Visión.
- Ruiz, N. G. (2017). Key facts about the U.S. H-1B visa program. *Pew Research Center*.  
<https://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/04/27/key-facts-about-the-u-s-h-1b-visa-program/>
- Schware, R. (1992). Software Industry Entry Strategies for Developing Countries: a 'Walking on Two Legs' Proposition. *World Development*, vol. 20, N° 2, pp. 143-164.
- Sein, M. y Harindranath, G. (2004). Conceptualizing the ict Artifact: toward Understanding the Role of ict in National Development. *The Information Society*, vol. 20, N° 1, pp. 15-24.
- Siddiqui, S.H. y Saleem H.M.N. (2010). Service-led industrial policy for inclusive growth and competitiveness. *Competitiveness Review*, vol. 20, N° 2.
- Steinmueller, W. E. (2004). The European Software Sectoral System of Innovation. En F. Malerba (ed.), *Sectoral Systems of Innovation: Concepts, Issues and Analyses of Six Major Sectors in Europe*. Cambridge University Press, pp. 193-242.
- Stroker, G. (1998). El "buen gobierno como teoría": cinco propuestas. *International Social Science Journal*.  
[file:///C:/Users/Compras2/Downloads/El\\_buen\\_gobierno\\_como\\_teor%C3%ADa\\_cinco\\_propuestas.pdf](file:///C:/Users/Compras2/Downloads/El_buen_gobierno_como_teor%C3%ADa_cinco_propuestas.pdf).
- Sturgeon, T. (2016). *Brazil in Global Value Chains*, MIT Industrial Performance Center Working Paper, N° 16-001.  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45243/4/S1900843\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45243/4/S1900843_es.pdf)
- Tessler, S., Avron, B. y Nagy, H. (2003). National Software Industry Development: Considerations for Government Planners. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, vol. 13, N° 10, pp. 1-17.



Tussie, D. (1996). *Políticas comerciales y compromisos en la Organización Mundial de Comercio* (LC/R.1672) Documento CEPAL.

Vicchi, A. (2016). Exportación de servicios: ventajas y desventajas del sector invisible de la economía. *La Nación*.  
<https://www.lanacion.com.ar/economia/comercio-exterior/exportacion-de-servicios-ventajas-y-desventajas-del-sector-invisible-de-la-economia-nid1969261>.

Zurbruggen, C. (2011). Gobernanza: una mirada desde América Latina. *Perfiles latinoamericanos*, 19(38), pp. 39-64.  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-76532011000200002&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-76532011000200002&lng=es&tlng=es).

(2020). *Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina y la India*. CEPAL.

(s.f) *Sector exterior*. ICEX España Exportación e Inversiones.  
<https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/invertir/EST4355114.html>

\_\_\_\_\_. (1967). *Strategic factors in economic development*. Cornell University.

\_\_\_\_\_. (1966). *Causes of the slow rate of economic growth in the United Kingdom*. Cambridge University Press.

\_\_\_\_\_. (2005). Sectoral systems of innovation: a framework for linking innovation to the knowledge base, structure and dynamics of sectors. *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 14, N° 1 y 2, pp. 63-82.

# Cuadros Anexos

## Capítulo I: Brasil

IMPORTACIONES DE SERVICIOS DE BRASIL																	
Código	Concepto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación % simple 2015 - 2018	Participación del Total
S	Importaciones Totales de Servicios	23.471.100	28.149.400	37.172.900	47.140.400	46.974.100	60.827.800	74.148.500	78.984.400	84.382.700	88.072.100	70.723.367	63.747.070	68.329.072	67.974.619	189,61%	100,00%
SOX	Memo ítem: Commercial services	21.523.880	26.182.540	34.699.640	44.396.180	44.074.720	57.812.560	70.984.080	75.831.760	81.053.210	85.915.510	68.889.690	61.450.574	66.292.891	65.726.453	205,37%	96,69%
10	Otros servicios empresariales	6.595.170	7.930.950	10.585.900	13.556.500	15.347.600	20.392.900	24.685.500	27.540.500	28.089.500	31.328.900	28.802.195	26.507.175	24.319.438	23.155.838	251,10%	34,07%
4	Viajes	4.719.860	5.763.720	8.211.180	10.962.400	10.898.200	15.965.400	20.801.800	22.038.700	25.028.300	25.566.800	17.356.800	14.496.914	19.001.629	18.263.081	286,94%	26,87%
3	Transportes	5.092.580	6.569.210	8.507.170	10.408.400	7.968.150	11.078.600	13.796.200	13.839.200	14.831.400	14.540.800	10.620.281	8.788.329	10.765.300	12.033.867	136,30%	17,70%
8	Cargos por el uso de la propiedad intelectual n.i.o.p.	1.404.490	1.663.680	2.259.430	2.697.170	2.512.040	3.225.750	3.747.620	4.198.160	4.566.860	5.922.660	5.250.460	5.140.804	5.211.813	4.923.834	250,58%	7,24%
9	Servicios de telecomunicaciones, informática e información	1.821.680	2.102.240	2.364.910	3.082.800	2.960.240	3.775.100	4.237.820	4.756.450	5.208.490	3.670.200	3.339.630	3.248.457	3.859.361	4.532.738	148,82%	6,67%
12	Bienes y servicios del gobierno n.i.o.p.	1.947.220	1.966.860	2.473.260	2.744.220	2.899.380	3.015.240	3.164.420	3.152.640	3.329.490	2.156.590	1.833.676	2.296.496	2.035.918	2.248.166	15,46%	3,31%
6	Servicios de seguros y pensiones	701.841	754.642	1.308.320	1.665.390	1.814.870	1.528.760	1.717.060	1.534.910	1.548.990	1.451.450	1.320.980	1.337.284	1.358.428	1.271.742	81,20%	1,87%
11	Servicios personales, culturales y creativos	451.395	533.159	651.387	869.295	958.049	336.276	337.074	216.052	302.488	2.221.550	972.801	855.876	863.763	810.663	79,59%	1,19%
7	Servicios financieros	736.761	860.604	806.938	1.144.890	1.611.900	1.491.210	1.634.530	1.685.550	1.434.160	992.116	1.024.310	888.581	703.687	479.476	-34,92%	0,71%
2	Servicios de mantenimiento y reparación n.i.o.p.						18.536	26.496	22.115	43.013	196.309	190.847	178.320	206.381	252.088	-	0,37%

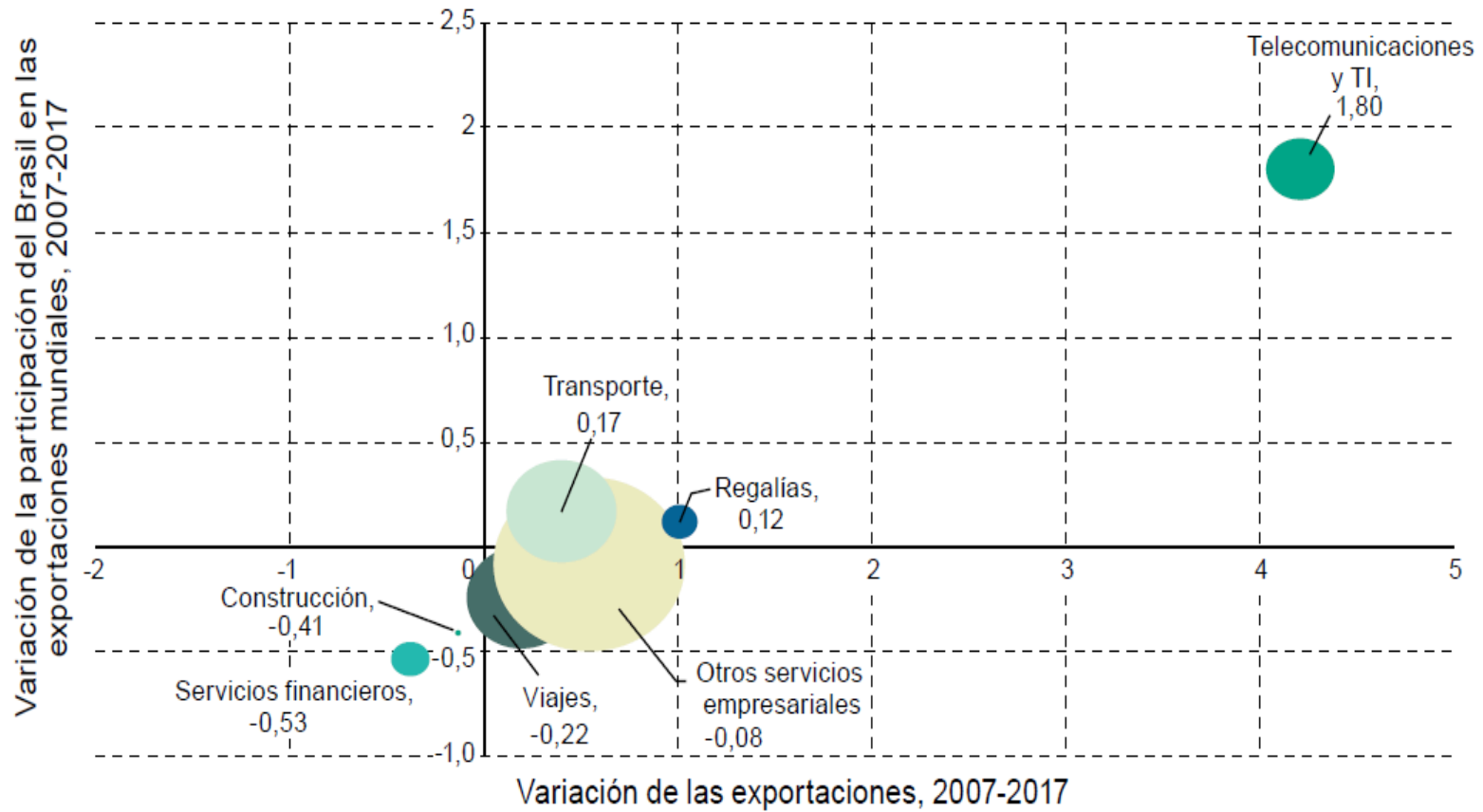




EXPORTACIONES TOTALES POR GRANDES RUBROS DE BRASIL - BoP, US\$ a valor actual														
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BIENES USD	118.029.342.113	137.808.173.531	160.649.072.830	197.942.442.909	152.994.742.300	201.324.107.238	255.505.822.265	242.283.242.683	241.577.285.174	224.097.756.735	190.076.874.909	184.314.517.236	218.068.713.349	239.537.042.198
BIENES %	88,74%	88,17%	87,02%	86,67%	84,66%	86,78%	87,36%	86,19%	86,40%	84,87%	84,90%	84,70%	86,35%	87,11%
SERVICIOS USD	14.975.857.163	18.495.034.407	23.954.250.578	30.450.526.537	27.728.347.800	30.671.530.553	36.982.138.707	38.816.271.715	38.010.528.550	39.965.341.780	33.807.894.905	33.300.291.480	34.478.386.937	35.439.502.074
SERVICIOS %	11,26%	11,83%	12,98%	13,33%	15,34%	13,22%	12,64%	13,81%	13,60%	15,13%	15,10%	15,30%	13,65%	12,89%
TOTAL	133.005.199.276	156.303.207.938	184.603.323.408	228.392.969.446	180.723.090.100	231.995.637.791	292.487.960.973	281.099.514.398	279.587.813.725	264.063.098.515	223.884.769.813	217.614.808.717	252.547.100.286	274.976.544.272

Fuente: Elaboración propia en base a datos de <https://knoema.es/>

Brasil: exportaciones de servicios y variaciones en la participación a nivel mundial, por categoría, 2007-2017



**Comentario:** El tamaño de cada círculo representa el valor absoluto de las exportaciones del Brasil en el sector correspondiente en 2017. El porcentaje de la etiqueta en cada círculo representa la variación de la participación en el mercado internacional en el período 2007-2017.

Fuente: Alvarez Mariano, Fernandez Stark Karina, Mulder Nanno. Gobernanza y desempeño exportador de los servicios modernos en América Latina y la India. Publicación de las Naciones Unidas. CEPAL. 2020.

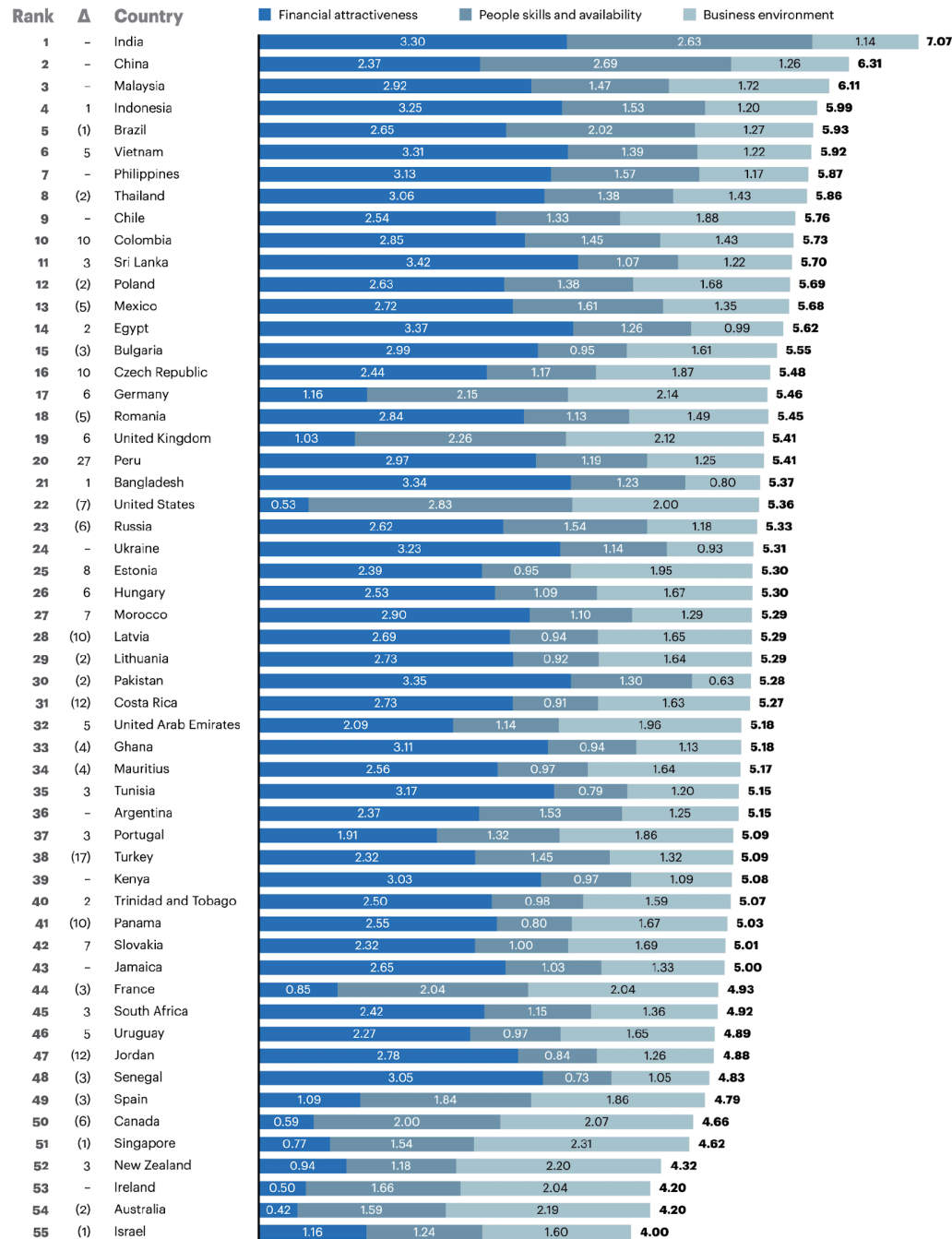
### Global Services Location Index, 2017

País	Atractivo Financiero (a)	Disponibilidad y calidad del talento (b)	Ambiente de Negocios (c)	(a) + (b) + (c)	Ranking GSLI	(a) + (c)	Ranking si se excluye (b)
India	3,3	2,63	1,14	7,07	1	4,44	6
China	2,37	2,69	1,26	6,32	2	3,63	28
Malasia	2,92	1,47	1,72	6,11	3	4,64	1
Indonesia	3,25	1,53	1,2	5,98	4	4,45	5
Brasil	2,65	2,02	1,27	5,94	5	3,92	24

Comentario: Se excluyen los países considerados de altos ingresos según el Banco Mundial.

Fuente: Fuente: A.T. Kearney, "The widening impact of automation", 2017 [en línea] <https://www.kenney.com/digital-transformation/article?/a/the-widening-impact-of-automation-article>.

### Complete 2017 A.T. Kearney Global Services Location Index



Notes: Δ represents the change in rank since the 2016 Index. For France, Germany, the United Kingdom, and the United States, tier 2 locations are assessed. Numbers may not resolve due to rounding.

Source: 2017 A.T. Kearney Global Services Location Index™

Fuente: A.T. Kearney, "The widening impact of automation", 2017 [en línea] <https://www.kenarney.com/digital-transformation/article?/a/the-widening-impact-of-automation-article>.

### Curva de la sonrisa



Fuente: Stephenson, Sherry. 2016. Pp 10.

### Clasificación de los servicios tradicionales y modernos

## Clasificación de los servicios tradicionales y modernos

<b>Sexta edición del <i>Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional</i></b>	
Servicios tradicionales	Manufactura sobre insumos físicos de terceros
	Mantenimiento y reparación
	Transporte
	Viajes
	Construcción
	Personales, culturales y recreativos
	Bienes y servicios de gobierno
Servicios modernos	Telecomunicación, informática e información
	Financieros
	Seguros y pensiones
	Cargos por el uso de propiedad intelectual
	Otros servicios empresariales

**Fuente:** Elaborado en base a P. Loungani y otros, "World trade in services: evidence from a new dataset", IMF Working Papers, N° 17/77, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, marzo 2017.

## Capítulo II: India

EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE INDIA																	
Código	INDIA	Valor exportado en 2005	Valor exportado en 2006	Valor exportado en 2007	Valor exportado en 2008	Valor exportado en 2009	Valor exportado en 2010	Valor exportado en 2011	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Variación % 2015 - 2018	Participación del Total
S	Exportaciones Totales de Servicios	52179000	69439800	86552500	106054000	92889500	117068000	138528000	145525000	149163632	157196138	156278174	161819003	185294014	205108133	195,38%	100,00%
SOX	Memo item: Commercial services	51850851	69165791	86235108	105668352	92484334	116582770	137935338	145029617	148702915	156614386	155717123	161234424	184672831	204475095	195,63%	-
10	Otros servicios empresariales	18211857	24970774	30335907	36377018	27593686	34528808	38549209	47090709	46650781	48461216	50097026	54657617	59866307	64931363	160,03%	31,66%
9	Servicios de telecomunicaciones, informática e información	16862168	22453094	28649187	37107304	34030650	40508276	47112985	48801088	53805140	54534703	55046116	53800420	54382200	58248442	159,42%	28,40%
4	Viajes	7492850	8633890	10729500	11832100	11135900	14489700	17707500	17971500	18397100	19700200	21012655	22427367	27365100	28568426	230,89%	13,93%
SN	Services not allocated						4537768	6545791	3906526	1262134	3473879	4373520	3680791	14390644	19426870	#DIV/0!	9,47%
3	Transportes	6537040	8651560	10210800	12804300	11232500	13275100	17701500	17506700	16915700	18597110	14319030	15175520	16979148	18999015	119,60%	9,26%
7	Servicios financieros	1143020	2356970	3378720	4290830	3617040	5834010	6249040	5351570	6375870	5644970	5344143	5074385	4485053	5432944	130,51%	2,65%
5	Construcción	345783	618937	753198	840771	808978	525735	838344	922041	1219110	1613400	1483107	2078802	2284895	3176519	413,22%	1,55%
6	Servicios de seguros y pensiones	941076	1113180	1505740	1561020	1514570	1780610	2583800	2257780	2144060	2281133	1985151	2134633	2459506	2579792	131,75%	1,26%
11	Servicios personales, culturales y creativos	111082	306472	508930	707194	2359070	975385	344553	766661	1232340	1266070	1265763	1403284	1466034	1881747	514,00%	0,92%
8	Cargos por el uso de la propiedad intelectual n.i.o.p.	205975	60913	163126	147815	191940	127378	302616	321445	445568	658722	466557	524879	659628	784901	1188,56%	0,38%
12	Bienes y servicios del gobierno n.i.o.p.	328149	274009	317392	385648	405166	485230	592662	495383	460717	581752	561051	584579	621183	633039	131,03%	0,31%



1	Servicios de manufactura sobre insumos físicos pertenecientes a otros									56563	54398	197216	166549	131244	114912	237492	#DIV/0!	0,12%
2	Servicios de mantenimiento y reparación n.i.o.p.									77034	200714	185767	157506	145482	219404	207583	#DIV/0!	0,10%

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del comercio de servicios del ITC, UNCTAD y OMC basados en estadísticas del Fondo Monetario Internacional.

IMPORTACIONES DE SERVICIOS DE INDIA																	
Código	India	Valor importado en 2005	Valor importado en 2006	Valor importado en 2007	Valor importado en 2008	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018	Variación % 2015 - 2018	Participación del Total
S	Importaciones Totales de Servicios	60635600	75171400	91036000	87954514	80552845	114927577	125288544	129918515	126890846	128362016	123566794	133531586	154595280	176583241	191,22%	100,00%
SOX	Memo ítem: Commercial services	60168715	74697789	90618280	87453279	79831246	114225462	124445919	129214773	125823426	127404370	122690251	132848303	153960016	175448382	191,59%	-
3	Transportes	33008880	40150580	50042190	43381421	35860898	46704729	58153297	60704673	57362755	58899461	52256879	47952235	57061511	66743526	102,20%	37,80%
10	Otros servicios empresariales	13573600	17411500	17773500	19699600	16876000	25495883	25133872	29900229	28066318	26872829	29809568	32741391	35437003	38714558	185,22%	21,92%
4	Viajes	6186630	6844960	8218940	9606000	9309550	10489600	13699200	12341600	11614651	14594985	14837562	16376538	18443273	21310531	244,46%	12,07%
SN	Services not allocated	30	57	47	42	-8	8495097	5454272	5056531	6825345	5103077	5966940	12257410	14429871	16831773	56105810,00%	9,53%
8	Cargos por el uso de la propiedad intelectual n.i.o.p.	671829	845949	1159820	1528830	1860070	2438300	2819290	3990060	3903910	4848710	5009034	5466042	6515405	7905957	1076,78%	4,48%
9	Servicios de telecomunicaciones, informática e información	1474850	2259980	4014900	4309280	3240140	3616830	3196490	3481890	3743100	4317900	3797629	4752416	6068235	7088093	380,60%	4,01%
6	Servicios de seguros y pensiones	3676960	4336950	5275520	4353862	4039555	5024755	6214989	6441035	5959209	5881661	5233784	5066525	6290709	6747819	83,52%	3,82%
7	Servicios financieros	869026	1949900	3236460	3545150	3759050	6787410	8296320	5342640	5892780	4115370	3116638	5017121	5796648	4039215	364,80%	2,29%

11	Servicios personales, culturales y creativos	104903	103921	168910	325059	3806920	4180360	345058	541704	725128	1390340	1369442	1894022	2144534	2538345	2319,71%	1,44%
5	Construcción	602007	793992	727993	704035	1079070	992499	1133130	1094010	1393940	1134200	956648	950790	1223466	2487443	313,19%	1,41%
12	Bienes y servicios del gobierno n.i.o.p.	466885	473611	417720	501235	721599	702115	842625	703742	1067420	957646	876543	683283	635264	1134859	143,07%	0,64%
2	Servicios de mantenimiento y reparación n.i.o.p.								292017	302418	218052	308696	320513	507621	997710	#DIV/0!	0,57%
1	Servicios de manufactura sobre insumos físicos pertenecientes a otros								28384	33872	27785	27431	53301	41741	43412	#DIV/0!	0,02%

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del comercio de servicios del ITC, UNCTAD y OMC basados en estadísticas del Fondo Monetario Internacional.

EXPORTACIONES TOTALES POR GRANDES RUBROS DE INDIA - BoP, US\$ a valor actual														
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BIENES USD	102.403.079.760	123.876.214.466	153.529.580.289	199.065.097.558	167.957.671.240	230.967.060.094	307.847.488.405	298.320.584.199	319.109.794.565	328.386.908.293	272.352.729.600	268.614.705.000	304.106.898.883	332.086.853.293
BIENES %	66,25%	64,08%	63,95%	65,24%	64,39%	66,36%	66,83%	71,90%	70,13%	56,09%	62,67%	70,65%	#REF!	61,84%
SERVICIOS USD	52.178.951.919	69.439.848.437	86.552.459.544	106.054.239.104	92.889.486.181	117.068.311.674	138.527.915.664	145.524.596.558	149.163.631.866	157.196.138.163	156.278.173.575	161.818.782.927	185.294.014.276	204.955.578.853
SERVICIOS %	33,75%	35,92%	36,05%	34,76%	35,61%	33,64%	31,03%	32,79%	31,85%	32,37%	36,46%	37,59%	37,86%	38,16%
TOTAL	154.582.031.679	193.316.062.903	240.082.039.833	305.119.336.662	260.847.157.421	348.035.371.768	446.375.404.069	443.845.180.757	468.273.426.431	485.583.046.456	428.630.903.175	430.433.487.927	489.400.913.159	537.042.432.146

Fuente: Elaboración propia en base a datos de <https://knoema.es/>