

SEGÚN ENCUESTA DEL CONSEJO BILATERAL DE SOFOFA:

# Empresas chilenas plantean aranceles como la mayor barrera para expandir presencia en India

Si bien los envíos al país asiático aumentaron 55,5% el primer semestre, los productos "estrella" como las nueces, el vino o las manzanas todavía tienen tarifas de importación de entre 50% y 150%.

JOAQUÍN AGUILERA R.

El Chile Summit India llevado a cabo esta semana marcó un hito en la promoción de exportaciones chilenas, pero las barreras arancelarias siguen siendo el mayor obstáculo para expandir el comercio nacional en el país asiático. Así lo constató una encuesta realizada por el Consejo Empresarial Chile-India de Sofofa, presentada en este encuentro, y que consultó sobre desafíos y oportunidades a 126 compañías chilenas, de las cuales un 67% tiene negocios en curso en esta nación y un 33% busca su ingreso.

De ese grupo, un 27% mencio-

no que el principal desafío para el intercambio comercial entre ambas naciones son las tarifas arancelarias, seguido en relevancia por logística y transporte, regulaciones y certificaciones e información de mercado (ver infografía). De hecho, un 62% considera que los acuerdos entre ambos países son "insuficientes" para proteger los intereses de los exportadores.

Antes de embarcarse desde India a China, para participar de un encuentro frutícola, el presidente del consejo empresarial bilateral, Iván Marambio, comenta a "El Mercurio" que una de las conclusiones de esta visita apunta a que "el primer desafío es político, en el sentido de profundizar el ac-

tual tratado que tenemos con India, que es el acuerdo parcial, y avanzar a un CEPA (Acuerdo de Asociación Económica Integral, por sus siglas en inglés)".

La idea de buscar un CEPA se viene planteando desde 2013, pero las negociaciones formales todavía no se han iniciado. En el Ejecutivo afirman que los términos de referencia ya están acordados, pero deben pasar por un Comité de Ministros indio.

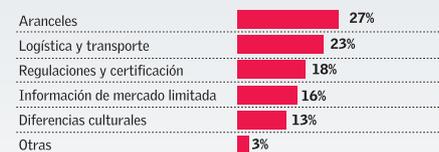
Marambio resalta que la negociación es clave para mejorar todavía más el acceso a este mercado, incluso para los productos que han tenido un mayor crecimiento: "En los casos más extremos (de aranceles), el vino tiene un 150%;

las nueces, 100%; las manzanas, 50%". Si bien subraya que las condiciones actuales no impiden el desarrollo de negocios en India, reconoce que "podríamos tener mejores resultados de todas maneras (...). Hemos avanzado lento, pero con India se avanza lento. Esto es un tema de Estado y me parece a mí que Chile ha venido actuando bien, no solamente ahora, sino que en el pasado también".

El segundo desafío es logístico, recalca quien también es presidente de Frutas de Chile, especialmente para este sector, considerando que la agricultura y los alimentos destacaron como aquellos de mayor interés en la encuesta. El dirigente comenta que se está traba-

## Encuesta de Comercio y Negocios en India

En tu opinión, ¿cuáles son los tres principales desafíos para el comercio bilateral entre Chile e India?



### Sectores de mayor interés



\*Los porcentajes representan la proporción de menciones entre el total de respuestas. Una misma empresa puede mencionar más de una respuesta.

Fuente Consejo Empresarial Chile-India de Sofofa

EL MERCURIO

jando en soluciones navieras para reducir los tiempos de envío, y que las conclusiones del sondeo permiten explorar en qué ámbitos trabajar para cumplir el objetivo de corto plazo del Consejo: duplicar el volumen de exportaciones

desde US\$ 1.500 a US\$ 3.000 millones entre tres y cinco años.

En el primer semestre, los despachos al país asiático crecieron 55,5%, escalando así al top ten de los principales destinos de productos chilenos.