



EL PAPEL DE LAS PYMES EN LA RELACIÓN COMERCIAL CON LA INDIA

Señor Director:

Chile ha identificado un nuevo objetivo comercial: conquistar el mercado de la India. Según ProChile, el país tiene un potencial de exportación de más de mil millones de dólares a este gigante asiático, excluyendo servicios, cobre y litio. En este contexto, las pequeñas y medianas empresas exportadoras desempeñan un papel crucial, especialmente considerando que entre las principales exportaciones hacia la India se encuentran frutos secos y frutas como el kiwi, según cifras de Datasur.

Desde la diversidad de sectores como tecnología, la industria textil, alimentación, hasta la nutrida red de productores locales dispuestos a colaborar, las oportunidades comerciales entre Chile e India se presentan como un camino lleno de promesas para el crecimiento mutuo y la colaboración empresarial.

Avancemos en fortalecer y potenciar la fuerza de los emprendedores y, así, construir un Chile cada vez más independiente de los commodities y con más industrias de valor agregado, para entregar diversas industrias atractivas a este destino comercial.

Johanna Reyes,
Vicepresidenta de G100 y
Directora de la Comunidad
Mujeres Emprendedoras