

# Entrevista a Ignacio Fernández, director general del organismo: ProChile apunta a mejoras en aranceles y logística como retos clave para fortalecer presencia comercial en India

JOAQUÍN AGUILERA R.

En marzo del año pasado, cuando Ignacio Fernández llevaba solo un mes al mando de la dirección general de ProChile, en las conversaciones con el sector privado surgió la inquietud de llevar a cabo una estrategia para fortalecer la relación comercial con India, uno de los mercados de mayor interés en Asia para los exportadores nacionales.

Fernández relata a "El Mercurio" que en esa conversación germinó una "carta Gantt", que tuvo como segundo hito la misión empresarial organizada por Sofofa en junio del año pasado, y que esta semana se corona con el Chile Summit India, que se desarrollará entre martes y viernes.

Además de contar con la participación del canciller Alberto van Klaveren y el ministro de Agricultura, Esteban Valenzuela, diez de los principales gremios empresariales, incluyendo a la Sociedad Nacional de Agricultura, Frutas de Chile, Wines of Chile y el consejo empresarial bilateral de la Sofofa integran la comitiva.

—¿Cuáles son los objetivos trazados en esta visita?

—"Es poner a Chile en el radar indio cada vez más, en el radar de los consumidores. Hay un tema muy importante para nosotros

Una delegación público-privada con más de diez gremios empresariales encabezará el Chile Summit India 2024 que se llevará a cabo esta semana.

que tiene que ver con esta carta Gantt que estamos avanzando, mostrar que van el sector público y el sector privado juntos, que es muy relevante. En India tenemos que avanzar en muchas cosas, pero sobre todo en el conocimiento que hay de Chile, y creo que estas visitas son muy importantes".

—Somos los principales exportadores de nueces a nivel mundial; de kiwi, de frutas frescas y estamos trabajando por seguir entrando en los vinos, que todavía hay un mercado muy relevante, pero no hay una conciencia todavía de los consumidores de que esos productos son chilenos, y lo que significa Chile. Además, por supuesto, lo que queremos es mostrarles a los importadores de alimentos la disposición que hay del aparato público y privado chileno en seguir avanzando".

—¿Por qué India?

—"Si uno mira el comercio total en los últimos 20 años, ha aumentado como 500%. Si uno mira solo lo que no es litio ni cobre, desde que entró en vigor nuestro acuerdo, ha aumentado alrededor de

700%. Lo interesante también es que hace 20 años, probablemente el 90% de lo que exportábamos era cobre, hoy en día es alrededor del 50% y el resto ya tiene que ver bastante con alimento y con otros que son nuestros productos estrellas a nivel mundial. Si uno compara el primer semestre del 2023 con el primer semestre del 2024, hemos crecido 52%, hay un crecimiento tremendo en el mercado indio, pese a que todavía hay mucho que trabajar. Tiene que ver con eso, con mostrar la relevancia que tenemos en este mercado, mostrar que Chile está presente, que hay una verdad en masa del sector público y privado, y que somos estos socios confiables y con productos de altísima calidad".

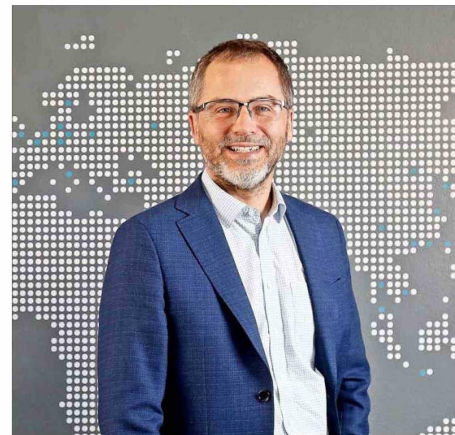
—¿Dónde están hoy día las mayores oportunidades?

—"India todavía es un mercado bastante de volumen, no hay ni que decirlo, tiene 1.400 millones de habitantes, la clase media tiene 200 millones, es un mercado tremendo y no solo en las ciudades obvias, en Delhi y en Mumbai, sino que también hay las se-

cond tier, las third tier cities que son muy relevantes (...). Poco a poco, y en la medida que vayamos entrando, probablemente nos vamos a ir diversificando a otras cosas, todo lo que tiene que ver con la industria cinematográfica, con la capacidad de que ellos puedan venir a Chile a filmar, ahí hay un potencial enorme".

## Aranceles y competencia

En materia comercial, Chile e India cuentan con un Acuerdo de Alcance Parcial firmado en 2007, que se amplió el 2017. Sin embargo, desde 2019 se está explorando la posibilidad de profundizar la relación bilateral, considerando que productos "estrella" como las nueces todavía tienen aranceles. En octubre de 2023, la subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Claudia Sanhueza, visitó el país asiático donde se acordó avanzar en el camino de un Acuerdo de Asociación Económica (CEPA, por sus siglas en inglés) entre ambos países. Las negociaciones están cerradas y los Térmi-



Ignacio Fernández, director general de ProChile.

nos de Referencia están acordados, según señalan en ProChile, pero deben pasar por un Comité de Ministros de India, proceso que quedó en espera por las elecciones de este año, donde se reeligió el Primer Ministro Modi.

—¿Qué falta para aumentar la presencia comercial en India?

—"Un desafío muy relevante tiene que ver, esto no es un tema de ProChile, pero es un tema de país, con seguir avanzando en el acuerdo comercial que tenemos. Es un acuerdo que en 2007 entró en vigor, en 2017 se actualizó, y yo creo que sobre todo por los flujos de comercio que tenemos, ya estamos en condiciones de poder seguir avanzando en eso. La Subrei está haciendo el trabajo y eso es un primer tema, sin duda.

—"Otro tema es todo el tema logístico, que tiene varias aristas. No son temas de solución inmediata, y ahí probablemente en la medida que nosotros vayamos aumentando los flujos de exportación, va a haber muchas más soluciones porque va a haber mucha más demanda, y eso va a hacer que la logística

sea mucho más fácil. También nosotros como país tenemos que seguir mirando dónde tenemos que focalizarnos en India, que tiene 1.400 millones de habitantes".

—Considerando el tiempo que ha transcurrido, ¿no se está desaprovechando una oportunidad?

—"Sin duda, todo lo que tiene que ver con el acuerdo y ampliación del acuerdo es muy importante para el flujo comercial de ambos países, es muy importante y en eso está trabajando el Gobierno y estamos abocados a eso, y tenemos que seguir por ahí. En el intertanto, tenemos que seguir haciendo este tipo de actividades porque sigue avanzando el comercio, tenemos que seguir. Finalmente, el comercio es mirándose a los ojos, tiene que ver con conocerse, saber quién eres tú, cuán confiable eres, eso es lo que tenemos que seguir demostrando cada día más y estas visitas son muy importantes para eso. Mostrar que estamos yendo como un país, el sector público y el sector privado en conjunto porque es de verdad un mercado que nos interesa mucho y eso es muy relevante".