

India no espera

Rodrigo Yáñez
Secretario general de Sofofa



India crece entre 7% y 8% anual mientras gran parte del mundo desarrollado se estanca. Y no solo está creciendo: está construyendo cadenas globales de valor en transición energética, manufactura avanzada, tecnología e infraestructura. Ya no se trata solo de quién exporta más, sino de quién logra insertarse en esas cadenas.

En los últimos tres años, India ha cerrado acuerdos con Australia, EFTA, Nueva Zelanda y la Unión Europea, con una larga fila de otros países buscando posicionarse. Pero India no espera, porque no necesita hacerlo. Tiene opciones y sabe distinguir entre una contraparte que llega con una estrategia y otra que llega solo con demandas.

Ese contexto explica por qué la semana pasada, en el marco de la visita del canciller Pérez Mackenna, Sofofa junto a diversos gremios sectoriales presentó en Delhi un Plan de Colaboración Estratégica Industrial ante autoridades del gobierno indio y las principales asociaciones empresariales del país. No como un documento declarativo, sino como una propuesta concreta de colaboración en sectores como forestal, minerales críticos, frutas frescas, frutos secos, acuícola, vinos y automotriz.

La lógica detrás del plan es simple: India no se vincula solo con gobiernos, sino con ecosistemas económicos completos. Evalúa capacidades industriales, articulación público-privada y actores capaces de sostener relaciones estratégicas en el tiempo. Por eso el plan incluyó compromisos en transferencia tecnológica, intercambio de conocimiento y cooperación industrial. El objetivo no es únicamente mejorar acceso a mercado, sino construir una relación económica más estratégica entre ambos países.

El plan tampoco apareció espontáneamente. Detrás hay más de 18 meses de trabajo: un estudio de Sofofa que identificó la fragmentación como uno de los principales obstáculos de la relación económica con India; la creación de una Mesa CEPA Chile-India que hoy articula a múltiples asociaciones y empresas; reuniones permanentes con contrapartes indias; y una participación activa del sector privado junto al equipo negociador chileno.

¿Cómo fue recibido? Positivamente. La conversación dejó rápidamente el plano protocolar y derivó en un intercambio técnico sobre cómo este tipo de compromisos podría dialogar con la arquitectura del acuerdo. Más allá de los resultados concretos, eso refleja interés por explorar formas de darle mayor profundidad a la relación económica entre ambos países.

Y eso importa porque en el mundo transaccional como el actual no sobran las oportunidades para forjar nuevas alianzas estratégicas. Los países que logren articular Estado, empresas e industrias en torno a objetivos comunes serán los que encuentren un lugar en las cadenas de valor que hoy se están redefiniendo.

India no espera. Y en un mundo donde las cadenas de valor se están redefiniendo, países como Chile tendrán que jugar un partido más sofisticado, porque la liberalización de aranceles, si bien es un habilitante básico, ya no basta.