

Julio 2022

2022 Webinar

Desmitificando India

India una Verdadera Oportunidad Comercial



julio 2022

Webinar 2022

Desmitificando India.

India una verdadera Oportunidad Comercial

Marcela Zúñiga Alegría
Directora Comercial de Chile en India
New Delhi & Mumbai Offices

ProChile 

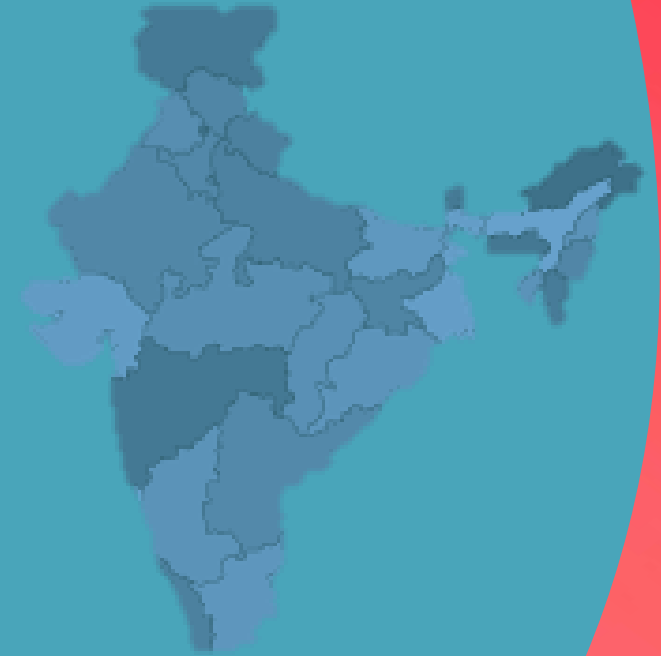
SUBDEPARTAMENTO
ASIA Y OCEANÍA

DIRECCIÓN INTERNACIONAL



India

- Antecedentes Generales
- Datos Curiosos
- Antecedentes Comerciales
- Desmitificando India
(Percepción vs Realidad)
- Fortalezas
- Oportunidades
- Debilidades y Desafíos
- Principales Errores
- Amenazas
- Posición actual de Chile en el Mercado Indio
- Conclusiones y Recomendaciones
- ProChile India



Antecedentes Generales

India es una República federal, compuesta por 28 estados, 7 territorios de unión (UT) y un territorio de capital nacional (NCT)

Su capital es New Delhi

Idiomas Oficiales, Hindi & Inglés

Poseen un sistema de democracia parlamentaria.

Población: 1367 Millones (2021). Siendo uno de los países más poblados del mundo y con una estimación de más de 1600 millones si se considera a la población flotante y no registrada.

Source: <https://censusindia.gov.in/>

Moneda: Rupees (INR)

1 USD / INR 76.64: INR 100 /CLP 1.107 (April 2022)

Source: Reserve Bank of India. India's Central Bank

<https://rbi.org.in/scripts/ReferenceRateArchive.aspx>

Territorio Nacional

Superficie 3.3 Millones sq. Km² y una línea costera de más de 7.517 Km

<https://www.india.gov.in/india-glance/profile>

Antecedentes Generales

- Si bien el India se rige por dictámenes de gobierno extensivos para todo el país, cada estado tiene independencia en algunas decisiones y aspectos a regular.
- El termino correcto para referirse a un nacional de la India es Indio No hindú
- Religión politeístas, mayoritariamente Hinduismo (78.9%), Islam (15.4%), Cristianismo (2.4%), Budismo (0.7%) y Otras religiones (2.6%)
- “Varanasi” ciudad Sagrada. Los hindúes creen que quien muere en Varanasi obtendrá la salvación y la liberación del ciclo de nacimiento y renacimiento. Se cree que Ganges en Varanasi tiene el poder de lavar los pecados de los mortales.
- Festividad principal de India, DIWALI festival de las luces. Festividad de 5 días que celebra el regreso a la ciudad de Ayodhyā del príncipe Rāma tras su victoria sobre Rāvaṇa, el rey de los demonios.

Datos Curiosos

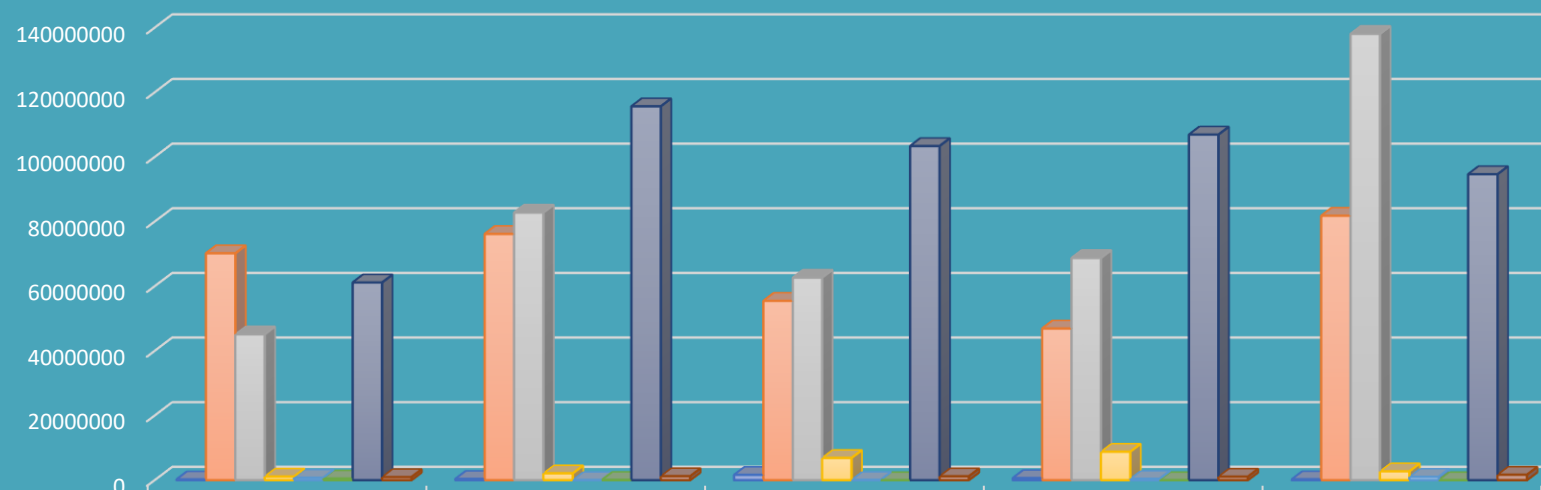
- La Población New Delhi 18.98 millones (aprox) es equiparable a la de todo Chile 19 millones (aprox).
- Deporte nacional el Criquet.
- India cuenta con alrededor de 19.569 lenguas y dialectos, de los cuales casi 1369 se consideran maternos y solo 121 son reconocidos como idiomas (siendo el criterio de aceptación que cada lengua cuente con 10 000 o más hablantes).
- India considera 6 estaciones adicionado Monzon y Rocio
 - Primavera: (वसंत = vasant) del 22 de marzo al 21 de mayo // Verano o “los calores”: (गरीषम = grishm) del 22 de mayo al 22 de julio.
 - Monzón o “las lluvias”: (वर्षा = varṣhâ) del 23 de julio al 22 de septiembre // Otoño: (शरद = sharad) del 23 de septiembre al 21 de noviembre.
 - Invierno: (हेमंत = hemant) del 22 de noviembre al 20 de enero // Rocío: (शिशिर = shishir) del 21 de enero al 21 de marzo.
- Los feriados cambian cada año , pero no se calculan en función al calendario gregoriano, si no que bajo el calendario lunar u otro tipo de medición, lo que hace que un feriado entre año y año pueda variara en semanas o mas
- Según el Hinduismo, hay en total 330 millones de dioses y diosas

Antecedentes Comerciales

- Intercambio Comercial Chile-India, año 2021 US\$ 2.350 (Expresado en MM US\$)
 - Exportaciones Totales, Monto FOB en USD, año 2021, US\$ 1.103 (MM)
 - Exportaciones Totales, Acumulado Junio, 2021 US\$ 472.523 (MM) vs Acumulado junio, 2022 US\$ 603.785 (MM), observándose a la fecha un incremento del 21,7%
 - Importaciones Totales, Monto CIF en USD, año 2021, US\$ 1.246 (MM)
 - **Exportaciones No Cobre US\$ 247.863 (Expresado en MM)**
 - Principales Exportaciones NO Cobre (Monto FOB en USD)
1. **Frutas y Frutos** US\$ 138.081 MM (55,71%) (% calculados a partir del total exportado No Cobre, año 2021)
Top 3: Nueces de Nogal US\$ 62,055 (MM) - Manzanas US\$ 48,089 (MM) - Kiwis US\$ 21,814 (MM)
 2. **Forestales y sus derivados** US\$ 81.803 (MM) (33%) (% calculados a partir del total exportado No Cobre, año 2021)
Top 3: Celulosa US\$ 78.959 (MM) - Papel y cartón y sus manufacturas US\$ 2.630 (MM) - Madera y sus manufacturas US\$ 200.453 (MM)
 3. **Resto No Minería** US\$ 17.154 (MM) 6,92%) (% calculados a partir del total exportado No Cobre, año 2021)

Antecedentes Comerciales

Totales No Mineros



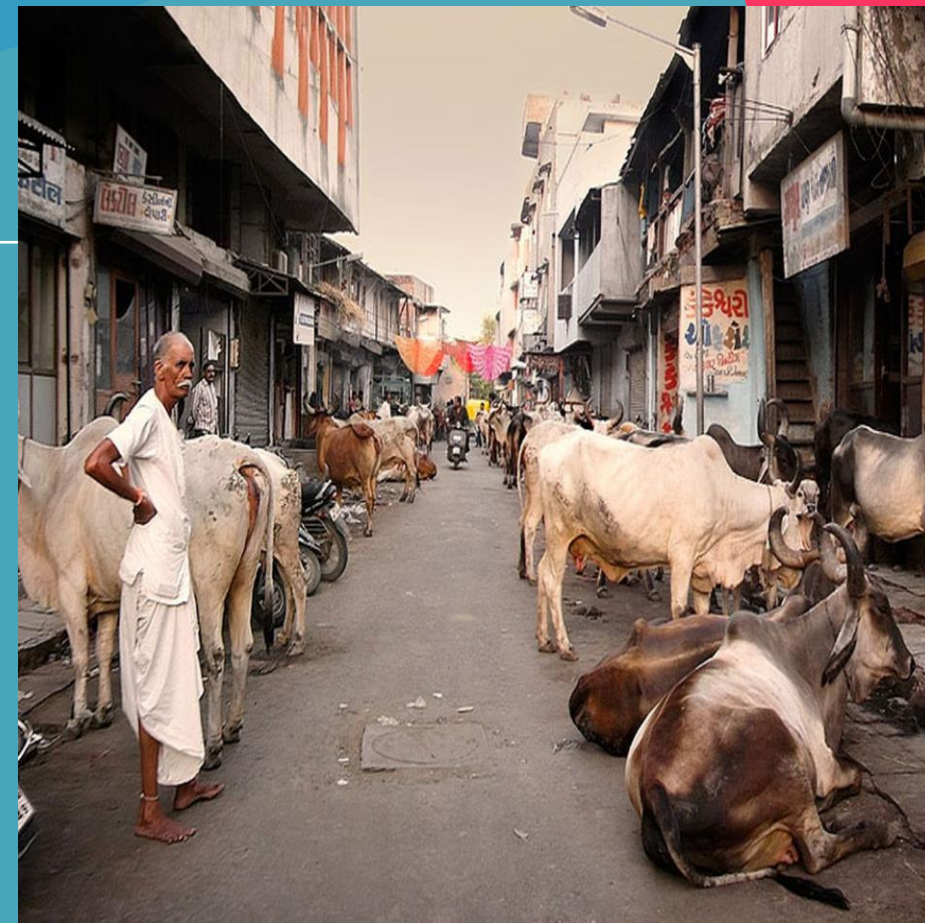
	2017	2018	2019	2020	2021
Total Exportación de servicios calificados por Aduanas - Total Exportación de servicios calificados por Aduanas	212937.02	359240.94	1623467.98	629839.18	242476.75
Total Forestales y sus derivados - Total Forestales y sus derivados	70190723.89	76185760.08	55467974.66	46916247.87	81803060.96
Total Frutas y Frutos - Total Frutas y Frutos	45129357.66	82774932.81	62648377.66	68739635.13	138081591.4
Total Otros Alimentos - Total Otros Alimentos	1115768.23	2114670.81	6869236.89	8794751.44	2728580.04
Total Otros productos relevantes - Total Otros productos relevantes	758437.99	32257.45	67299.27	409578.17	1016789.09
Total Productos del Mar - Total Productos del Mar	496088.85	79315.76	1200	80	0
Total Resto No Minería - Resto No Minería	61148275.33	115661210.4	103374618.8	106913082.8	94653167.99
Total Vitivinícola - Total Vitivinícola	941616.37	1215813.92	1185244.8	1078235.51	1656701.79

Desmitificando India

Verdades, mitos y realidades de India

Desmitificando India

Percepción vs Realidad



Desmitificando India

Percepción vs Realidad



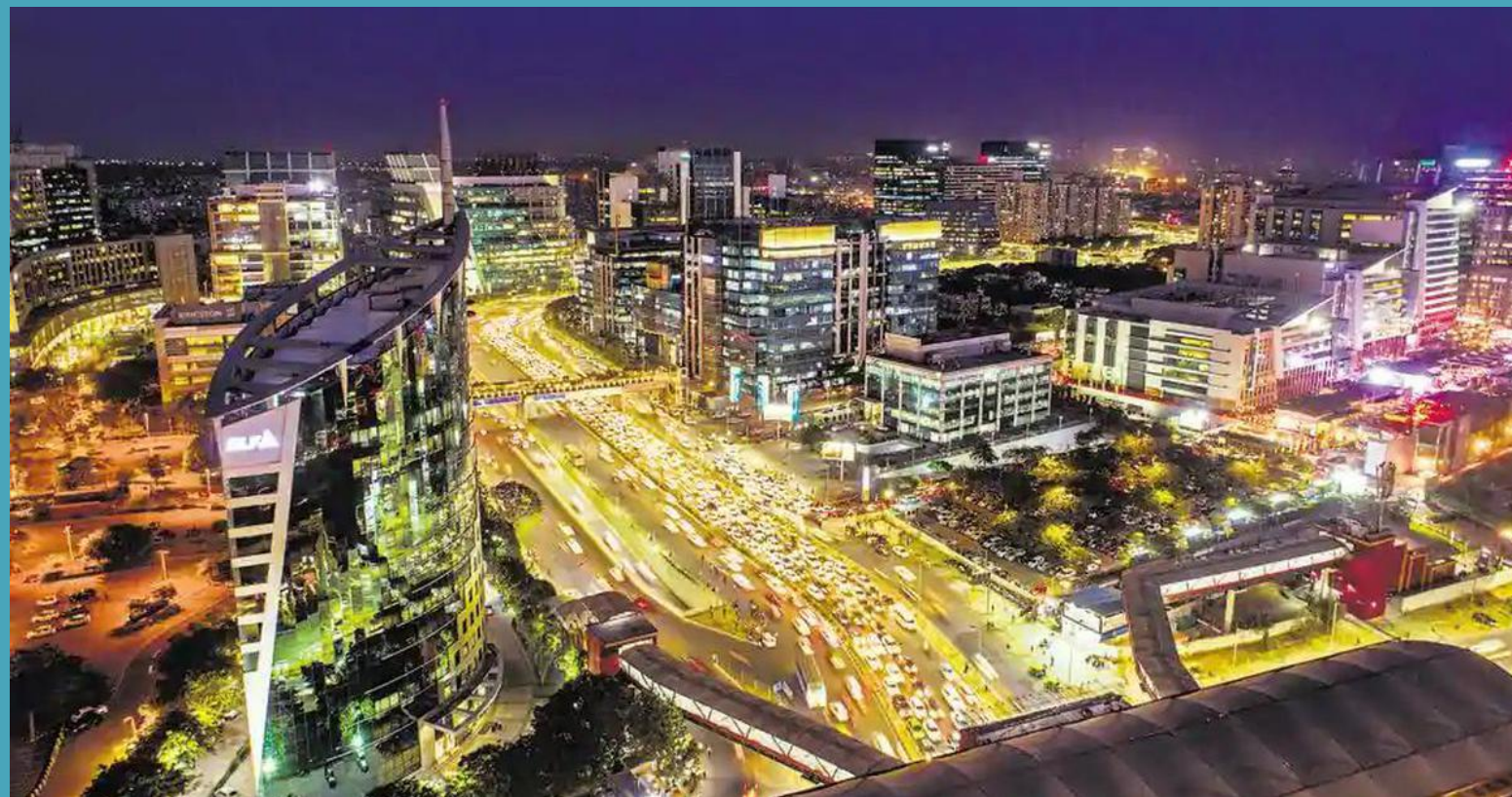
Desmitificando India

Percepción vs Realidad



Desmitificando India

Percepción vs Realidad



Desmitificando India

Verdades, mitos y realidades de India

Verdades. Es un país caótico, que nunca descansa y en donde conviven al mismo tiempo la desorganización y el frenetismo de una sociedad, que a pesar del caos, hacen que de alguna manera u otra todo funcione .

La jerarquía es fundamental, es la base de su idiosincrasia.

Muy buenos negociadores

Mitos. No hacen negocios con mujeres, No hay respeto al sexo opuesto, No toman en serio a las mujeres. FALSO!

No toman en serio a gente joven // No son serios para la concreción de negocios. FALSO!

No aceptan precios, ellos los imponen. FALSO!

Prefieren precios antes que calidad – No les importa la calidad, solo quieren precios bajos. FALSO!

Los indios No son serios. FALSO!

Los indios siempre querrán engañarte. FALSO!

Desmitificando India

Realidades. Tendencia a la exageración, puntualidad inversa, respeto y jerarquía son fundamentales

Buscan negociaciones claras y concretas; no siguen un orden en una conversación

Sociedad del “No hay problema, lo resolveremos”, pero cómo? Y cuándo?

No se preocupe se resolverá.

No son amigos de seguir estructuras, sin embargo, una vez que uno las plantea y exige, las respetan y siguen.

No esperar, uno debe ser quien haga el seguimiento, sin embargo, hay que manejar los tiempos para evitar caer en el hostigamiento. A los indios no les gusta ser acosados con mil correos.

Algo que para nosotros pueda parecer una respuesta informal, puede ser la concreción de un negocio.

La confianza se desarrolla con los años, pero una vez que se consolida es para siempre.

Desmitificando India

Entonces, es India una verdadera oportunidad Comercial?

La Respuesta es SI

A continuación se detallaran algunos de los puntos a considerar, del por qué? India es una oportunidad comercial y el por qué? Hoy mas que nunca es fundamental el mirar con otros ojos, quitarse la venda y destinar recursos y esfuerzos a este mercado.

Fortalezas

Es uno de los países mas poblados del mundo, con una gran diversidad cultural.

OFICOM India. Oficinas Prochile en New Delhi y Mumbai, altamente comprometidas, motivadas y activa en el mercado

Economía y Pandemia. Para el 1er Trimestre del año financiero 2020 (Abr-Jun), la economía en India se contrajo un 24,4%, debido principalmente a la pandemia y los consiguientes bloqueos que se generaron en pro de contener los contagios, que implicaron el cierre completo de las actividades. Sin embargo, a pesar de este récord de contracción, India para el 2do Trimestre del año financiero 2020 (Jul-Sept), logro reducir la contracción a un 7,5%. y ya para el el 3er Trimestre del año financiero 2020 (Oct-Dic) India se declara fuera de recesión, experimentando incluso, una expansión de su economía en un 0,4%

Año 2021, fue peor año de la pandemia, récord mundial en decesos, no obstante, gracias a políticas de cierres contenidos y vacunación, el país logra remontar y volver a la normalidad en tiempo récord.

Producciones. Muchas de las producciones son a contra estación, de grandes productores y/o competencia directa e interna, lo que permite a Chile tener la atención directa de los importadores.

Productos Chilenos. Gozan de buena reputación, de calidad, sabor, color y textura entre otros , lo que hace que los importadores miren con interés a los productos chilenos

Acuerdos y negociaciones. Acuerdo de alcance parcial, 8 de marzo del 2006. Primer país de Latinoamérica. Beneficios arancelarios

Oportunidades

Contra estacionalidad

Reputación

Clase social. Crecimiento y fortalecimiento de la clase media, la cual, cuenta con más de 264 millones de habitantes, que constituyen aproximadamente al 20 % de la población y que el público objetivo de los productos importados y que según estimaciones proyecta incrementarse en unos 20 millones de consumidores más, para la próxima década.

Cultura de lo saludable y la calidad. El consumidor objetivo paga por lo que quiere.

Status y posición. Muchos de los productos Chilenos, como el vino y los frutos secos son sinónimos de estatus y posición en India, por lo cual, son una excelente oportunidad para potenciar su presencia.

PTA. Gracias al Acuerdo de alcance Parcial

Chile tiene una serie de productos a los cuales tiene afecto rebajas arancelarias dentro de los que destacan:

Fresh fruit allowed to be exported from Chile	Taxes	HS Code	% Discounts for agreement
Fresh cherries	30%	08092900	100%
Fresh plums	25%	08094000	0%
Fresh kiwis	30%	08105000	50%
Fresh apples	50%	08081000	0%
Fresh grapes	40%	08061000	20%
Citrus fruit	40%	0805	20%
Fresh blueberries	30%	08104000	50%
Fresh avocados	30%	08044000	50%

Debilidades & Desafíos

Debilidades	Desafíos
Distancia	Mejorar las condiciones logísticas tanto en costos, volumen, tiempos y periodicidad.
Percepción Errada del Mercado	Desmitificar, estudiar y entender la dinámica del mercado
Mal entendimiento de los Códigos culturales. Considerar que los importadores indios NO son serios	Entender y respetar las estructuras y flujos comunicacionales. Respetar agendas, horarios y reuniones.
Crear que el mercado se comporta igual que países vecinos	Buscar y entender lo que quiere y necesita el consumidor indio.
Imponer campañas de marketing	Comunicar acorde al consumidor objetivo
Comparar a India con China	Crear en el mercado y trabajar de manera a progresiva para crecer y fortalecer la oferta exportable
Huso horario e idioma	Planificarse acorde al horario del mercado y fortalecer el idioma ingles

Principales Errores

- Apuntar a los 1300 millones de habitantes.
- No entender la dinámica del mercado Indio. Desconocimiento del mercado.
- Falta de manejo de expectativas.
- Tratar de imponer lo que se quiere vender, antes de entender y escuchar lo que el mercado necesita.
- Implementar campañas de marketing, sin conocimiento práctico del mercado. Lo que funciona en Asia no necesariamente funciona en INDIA.
- No invertir en marketing o invertir de manera errada.
- No conocer el comportamiento del producto en India y sus consumidores.
- Ver al mercado indio como poco exigente en cuanto a la calidad.
- No prepararse para reuniones.
- Pensar o creer que el importador indio siempre va estar ahí como 2da opción. No darle el peso y respeto al mercado.

Amenazas

- Otros países y/o vecinos que logren negociaciones, que puedan afectar las actuales exportaciones de Chile en algunos ítems.
- Países y/o vecinos que inviertan y destinen grandes recursos en fuerte campañas de promoción y de penetración de mercado, en conformidad a los mismos ítems de exportación de Chile.
- Países vecinos con mejores condiciones logísticas. Costo, rutas y periodicidad.
- Perder oportunidades por falta de compromiso y visión de futuro

Posición Actual de Chile en el Mercado Indio

Los números hablan por si solos y cada año el mercado nacional ha ido avanzando, incrementando progresivamente su presencia en el mercado indio, con diferentes y nuevos ítems de exportación.

Actualmente Chile se encuentra en proceso de negociación de ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial, el cual podría traer grandes y nuevos beneficios arancelarios para Chile.

Tanto Asociaciones como ProChile, invierten importantes recursos cada año en campañas de promoción y penetración de mercado.

Constantemente Oficom India, se encuentra explorando nuevas oportunidades de negocios, que permitan entrar en nuevos sectores o potenciar e incrementar las exportaciones ya existentes.

Oficom India, además apoya y trabaja de manera constante en diversas actividades de promoción y negocios, en pro de los exportadores chilenos, como el desarrollo de agendas de negocios virtuales y presenciales, ruedas de negocios virtuales y presenciales, participación de ferias y eventos comerciales, desarrollo de campañas como, Unboxing año 2021 y Chile is not Chile, año 2022 entre muchas otras mas.

Sin dejar atrás las acciones sinérgicas con campañas de asociaciones, para dar mas fuerza y apoyo en el mercado .

Conclusiones y Recomendaciones

INDIA es un mercado de peso, con verdaderas oportunidades, en donde la clave del éxito, es el de un trabajo ordenado, que permita entrar en el mercado de una manera adecuada y por los canales correctos.

Recomendaciones.

- Prepararse para entrar al mercado Indio.
- Siempre contactarse con importadores por canales oficiales de comunicación.
- Validar a los importadores antes de concretar negocios.
- Establecer planes o programas anuales, para asegurar precios y volúmenes.
- En lo posible, generar contratos conforme a los programas que se vendan, esto les da más peso y seriedad a las negociaciones.
- Siempre trabajar con seguros asociados.
- Ante dudas o consultas, siempre contactarse con ProChile, para que nos deriven a Oficom India, todas sus inquietudes.

ProChile India



OFICOM INDIA

OFICINAS NEW DELHI & MUMBAI

ProChile India



S.No.	Country	Values in US\$ Million			Quantity in thousands		
		2020-2021	2021-2022	%Growth	2020-2021	2021-2022	%G
1	IRAN	29.27	58.1	98.5	50,025.01	1,12,102.53	
2	TURKEY	38.56	80.06	107.6	43,673.75	93,900.68	
3	CHILE	20.96	59.66	184.7	20,025.32	55,676.87	
4	ITALY	28.62	50.25	75.59	27,937.38	49,791.86	
5	U ARAB EMTS	14.23	20.42	43.45	24,972.26	40,274.25	
6	NEW ZEALAND	25.49	40.7	59.67	2,240	31,043	
7	BRAZIL	6.58	21.71	230.07	76	23,000	
3			11.82	94			

ProChile India





SUBDEPARTAMENTO
ASIA Y OCEANÍA

DIRECCIÓN INTERNACIONAL

Namaste

OFICOM INDIA
NEW DELHI & MUMBAI

WWW.PROCHILE.GOB.CL

