



Subsecretaría
de Relaciones
Económicas
Internacionales

Gobierno de Chile

Reunión Cuarto Adjunto Negociaciones CEPA Chile - India

Pablo Urria
Jefe Negociador

25 Abril 2025

CEPA CHILE INDIA



- India es el mercado más importante con el que no tenemos un acuerdo amplio y comprensivo.
- Amplio interés en tener un acuerdo comprensivo con India.
- Momento político en India. Apertura a negociar acuerdos comerciales.
- Ventana de Oportunidad. Hay otros países interesados en India. India tiene varias negociaciones en curso.

• **PRIORIDAD PRESIDENCIAL**

RELACIÓN COMERCIAL CHILE INDIA

- Acuerdo de Alcance Parcial (2007)

- Ampliación del AAP (2017)

Preferencias de India para 1.110 líneas arancelarias (10% universo arancelario de India).

Chile concedió preferencias a 2.099 líneas arancelarias (25% del total).

RELACIÓN COMERCIAL CHILE INDIA

- India es nuestro 7° Socio comercial. En 2023 estaba en el 11° lugar.
- Intercambio Comercial (2024) US\$ 3.843 millones.
- Exportaciones (2024) US\$ 2.575 millones (Crecimiento 71,7%).
- Importaciones (2024) US\$ 1.268 millones (Caída 5,3%).

CEPA: COBERTURA DEL ACUERDO

- Acceso a Mercados
- Reglas de Origen
- Procedimientos Aduaneros y Facilitación de Comercio
- Defensa Comercial (Salvaguardia Bilateral)
- MSF
- OTC
- Comercio de Servicios
- Medicinas Tradicionales
- Minerales Críticos y Estratégicos
- Propiedad Intelectual
- Cadenas Globales y Regionales de Valor
- PyMEs
- Comercio y Desarrollo Sustentable
- Empoderamiento Económico Femenino
- Transparencia
- Solución de Controversias
- Disposiciones Institucionales
- Inversiones

PROCESO DE NEGOCIACIÓN

- Etapa de intercambio de textos y propuestas.
- I Ronda de Negociación (tentativa). Nueva Delhi, Semana 26 mayo.
- Rondas de Negociación presenciales y virtuales, según se requiera.
- Conclusión de las Negociaciones, fines de 2025.

PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

- Eliminación progresiva de las barreras al comercio de bienes y servicios.
- Reciprocidad y equidad. Consideración al balance global de la negociación.
- Flexibilidad y Pragmatismo.
- Diversificar comercio.
- Confidencialidad de información de la negociación. Consultas e información periódica con las partes interesadas.



Subsecretaría
de Relaciones
Económicas
Internacionales

Gobierno de Chile

