

IndiAndes



CAMINDIA
Cámara Chileno-India
de Comercio

30
AÑOS

Delegación empresarial a la India International Trade Fair

NUEVA DELHI · 13-20 NOVIEMBRE 2026

ORGANIZADA JUNTO A CAMINDIA · CÁMARA CHILENO-INDIA DE COMERCIO

INDIANDES.COM



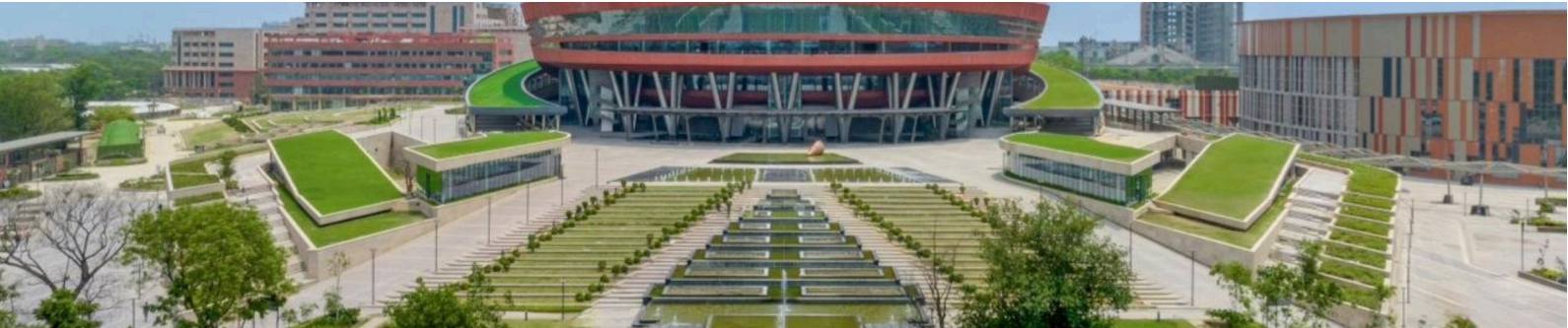
Reuniones con fabricantes y compradores de India.

La India International Trade Fair reúne, en una misma semana, a compradores, distribuidores, proveedores e instituciones de casi todos los sectores de India. Junto a CAMINDIA, la Cámara Chileno-India de Comercio, IndiAndes organiza y conduce una delegación acotada de empresas chilenas a través de esa semana: cada una llega con un objetivo comercial concreto, una agenda preparada y las preguntas que necesita responder.

El programa que sigue describe la ruta de ocho jornadas, los resultados que se preparan y cómo se forma la delegación. Los detalles operativos se acuerdan por escrito con cada participante confirmado.

CIUDAD	Nueva Delhi
RECINTO	Bharat Mandapam
FERIA	14–18 nov 2026 · días de negocios
VIAJE	13–20 nov 2026
ORGANIZAN	IndiAndes y CAMINDIA
ESTADO	Interés abierto





LA MISIÓN

¿Es esta misión adecuada para tu empresa?

IITF es una feria de escala nacional que cubre muchos sectores en pocos días. La misión funciona cuando cada empresa llega con una necesidad concreta en el corredor India–Chile.

01

Empresas chilenas que buscan proveedor en India

Quieren comparar fabricantes reales, ver producto en mano y validar capacidad antes de comprometer una orden.

02

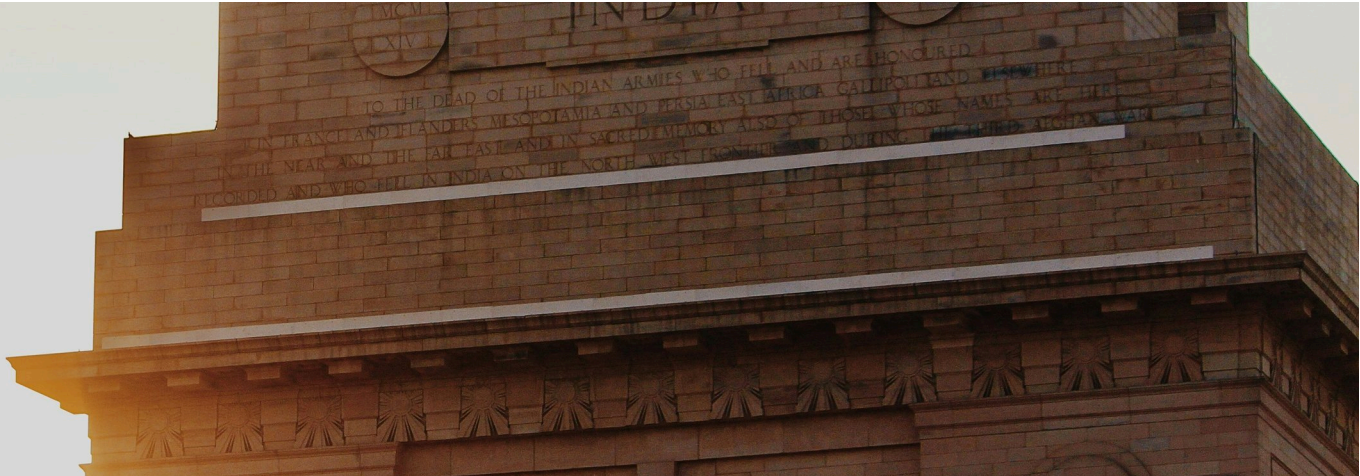
Exportadores que buscan comprador o distribuidor

Necesitan entender el canal indio, el precio de entrada y quién puede mover su producto en el mercado.

03

Empresas que ya compran en India y quieren asegurar el abastecimiento

Buscan una segunda fuente, mejores condiciones o una visita de control a la fábrica que ya les produce.



POR QUÉ IITF

India concentra en un recinto lo que tomaría meses recorrer.

01

Un recinto, casi todos los sectores

Ingeniería, textil, alimentos, farmacéutica, electrónica y manufactura en pabellones contiguos, con los estados de India compitiendo por mostrar su industria.

02

El corredor India-Chile, en persona

Cobre, litio, fruta, vino y salmón hacia un lado; textil, química, autopartes, farmacéutica y manufactura hacia el otro. Cada flujo necesita una contraparte que responda en los dos países.

03

Contexto local además de la feria

Las jornadas en IITF se complementan con un bloque institucional en la Confederation of Indian Industry y la Embajada de Chile, y con visitas a fábricas cuando el objetivo lo pide.

Quién expone en IITF

En un mismo recinto conviven los estados de India, pabellones de país, ministerios y grandes empresas. Las cifras corresponden a las ediciones 43.^a (2024) y 44.^a (2025); ITPO define la composición de 2026.

31–33	Estados y territorios de India Cada estado con pabellón propio, promoviendo sus industrias, artesanías y oportunidades de inversión. Cada edición designa un estado foco y estados socios.
~ 11	Pabellón internacional Países con presencia oficial. En 2024–2025: China, Emiratos Árabes Unidos, Corea del Sur, Tailandia, Malasia, Suecia, Turquía, Irán, Egipto, Líbano y Túnez.
~ 49	Gobierno de India Ministerios, departamentos y empresas estatales (PSU). En 2025 regresó el Pabellón de Defensa tras una década.
+	Industria privada y pequeña empresa Grandes empresas indias —Titan, Jindal Steel & Power, JSW Steel, Relaxo, Hawkins, Woodland, entre otras— junto a pymes, startups, emprendedores rurales y artesanos de todo el país.

SECTORES EN EXHIBICIÓN

Ingeniería y maquinaria	Bienes de consumo (FMCG)
Automóviles y autopartes	Farmacéutica y AYUSH
Textiles y confección	Electrónica y TI
Telares y artesanía	Muebles y decoración del hogar
Cuero y calzado	Artículos deportivos y juguetes
Alimentos procesados y agro	Energía renovable

Más de 3.500 expositores en unos 107.000 m². Los días 14 al 18 de noviembre son jornadas de negocios, reservadas a visitantes profesionales y delegaciones extranjeras; del 19 al 27 la feria abre al público general. Fuente: ITPO e información pública de las ediciones 2024 y 2025.



EL PROGRAMA

Ocho jornadas en Nueva Delhi, del 13 al 20 de noviembre

Reuniones preparadas antes del viaje, los cinco días de negocios de IITF, encuentros institucionales, visitas a proveedores y una jornada en Agra.

2-6 NOV ANTES · VIRTUAL	Reuniones previas con contrapartes Dos a tres conversaciones virtuales moderadas: cada empresa llega con sus contrapartes prioritarias identificadas y preguntas comerciales ya en curso.
13 NOV	Llegada a Delhi Recepción en el aeropuerto, traslado privado y check-in. El día queda libre para descansar del vuelo antes de que empiece el programa.
14 NOV	Inauguración de IITF Acceso como visitante de negocios y programa inaugural en Bharat Mandapam. Orientación y revisión de agenda por la tarde.
15 NOV	Primera jornada de negocios Reuniones prioritarias en stands según las contrapartes identificadas antes del viaje.
16 NOV	Jornada de negocios y B2B curado Reuniones en stands de Bharat Mandapam y un bloque dedicado con contrapartes seleccionadas.
17 NOV	Reuniones institucionales y seguimiento en feria Conversaciones previstas con la Confederation of Indian Industry y la Embajada de Chile en India, en sesión conjunta con la delegación de IndiAndes a la WCA Regional. El resto de la jornada sigue en feria.
18 NOV	Último día de negocios y visitas a fábricas Se completan las reuniones prioritarias en IITF —último de los cinco días B2B— mientras un grupo inicia visitas a proveedores o fábricas en la región de Delhi NCR.
19 NOV	Programa cultural en Agra Jornada completa en el Taj Mahal y el Fuerte de Agra, junto a la delegación de la WCA Regional; espacio para la relación entre participantes fuera de la agenda formal.
20 NOV	Reuniones de cierre y salidas Jornada flexible en Delhi para cerrar conversaciones y acordar próximos pasos por escrito. Traslado al aeropuerto según el horario de cada vuelo.



RESULTADOS ESPERADOS

La misión produce proveedores evaluados y una decisión con fundamento.

01

Contrapartes priorizadas

Proveedores o compradores con capacidad, certificaciones, referencias y condiciones registradas, y un nivel de interés claro por cada uno.

02

Capacidades comparadas

Un cuadro con precios de referencia, mínimos, plazos, requisitos y experiencia en el tipo de producto de cada empresa.

03

Próximos pasos definidos

Una cotización formal, una muestra acordada o una visita de auditoría con fecha.

CAPACIDAD Y CONFIRMACIÓN

La delegación se mantiene reducida para trabajar caso por caso. Las expresiones de interés se revisan por orden de llegada y una plaza queda confirmada solo cuando la propuesta escrita ha sido aceptada. Ninguna misión garantiza órdenes firmadas. Eso lo deciden tu producto, tu precio y las conversaciones que abrimos.

Cómo se forma la delegación

El primer contacto confirma el encaje y define la ruta. Los términos comerciales y operativos se acuerdan después, por escrito.

-
- | | |
|----|--|
| 01 | Comparte el objetivo

Qué ofrece o busca tu empresa, los sectores relevantes y la decisión que necesita avanzar en India. |
|----|--|
-
- | | |
|----|---|
| 02 | Revisamos el encaje

Una conversación breve para evaluar preparación, contrapartes posibles, calendario y personalización requerida. |
|----|---|
-
- | | |
|----|---|
| 03 | Recibes una propuesta

IndiAndes presenta por escrito la ruta recomendada, el proceso de preparación y las condiciones de participación. |
|----|---|
-
- | | |
|----|--|
| 04 | Confirmamos y preparamos

Con la participación confirmada comienza el brief detallado, la búsqueda de contrapartes y la preparación de reuniones. |
|----|--|
-

ORGANIZADA JUNTO A CAMINDIA



La delegación se organiza junto a CAMINDIA, la Cámara Chileno-India de Comercio: más de 30 años conectando empresas, inversionistas e instituciones de Chile e India, con una red de más de 50 empresas. IndiAndes, empresa socia de la Cámara, conduce la misión y la agenda de cada participante.

UN EQUIPO ENTRE SANTIAGO Y NUEVA DELHI

SANTIAGO, CHILE

Sushaantu

Fundador y Director Comercial

Lidera el objetivo comercial, la relación con los participantes y la preparación de la propuesta y las reuniones.

NUEVA DELHI, INDIA

Shaantaanshu Mathur

Operaciones y Abastecimiento en India

Avanza la investigación de contrapartes, el contacto local y la coordinación en terreno durante la misión.

VALOR DE PARTICIPACIÓN · MISIÓN IITF 2026

CON VUELOS INTERNACIONALES

CLP **\$5.950.000**

POR PERSONA

SIN VUELOS INTERNACIONALES

CLP **\$3.550.000**

POR PERSONA

LA TARIFA INCLUYE

- Vuelos internacionales en clase económica, con una escala en Europa o Medio Oriente (solo en la tarifa con vuelos)
- Siete noches de alojamiento en habitación single, del 13 al 20 de noviembre, con desayuno
- Traslados entre el aeropuerto, el hotel y el recinto de IITF
- La conducción de la misión por IndiAndes: objetivo comercial, investigación y contacto de contrapartes, agenda de reuniones, acompañamiento en terreno y seguimiento posterior

No incluye almuerzos ni cenas: la tarifa cubre solo el desayuno, que viene con el alojamiento. Tampoco incluye visados, seguros de viaje ni gastos personales. La aerolínea y el itinerario exactos se confirman al cerrar la reserva; con la tarifa sin vuelos, cada participante compra su propio pasaje para llegar a Nueva Delhi el 13 de noviembre y salir el 20. El alcance detallado y las condiciones de pago se acuerdan por escrito en la propuesta de participación; una plaza queda confirmada al aceptarla.

CONVERSEMOS

Comparte el objetivo que necesitas avanzar en India.

hi@indiandes.com · indiandes.com/es/servicios/misiones-comerciales · WhatsApp

IndiAndes



CAMINDIA
Cámara Chileno-India
de Comercio

30 AÑOS

IndiAndes es una marca comercial operada por Eleva SpA (Chile). Delegación organizada junto a CAMINDIA — Cámara Chileno-India de Comercio; el logotipo de CAMINDIA se usa con su autorización. Las fechas y accesos de IITF 2026 se ajustarán a la información oficial de ITPO. Imágenes: Bharat Mandapam — Press Information Bureau, Gobierno de India (GODL-India) · Qutb Minar — Shubham Dhage · India Gate — Abhidev Vaishnav · Tumba de Humayun — Aamir Ahmad · Gurugram — Shivang Sharma · Taj Mahal — Sylwia Bartyzel; estas cinco vía Unsplash.