



FORO REGIONAL DE **FACILITACIÓN** DEL COMERCIO

II FORO FACILITACIÓN DEL COMERCIO **MEMORIA EJECUTIVA**



Introducción



Enrique Egloff

Presidente de la Cámara de Industrias y de la Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA)

LA NECESIDAD DE DISEÑAR CADENAS DE SUMINISTRO MÁS INTELIGENTES Y DIVERSAS

Sin duda alguna, esta es una de las grandes lecciones que ha dejado esta pandemia. Este y otros eventos recientes como la guerra entre Rusia y Ucrania han sacado a la luz algunas vulnerabilidades y riesgos de las cadenas de suministro. Las recientes disrupciones en esta materia a nivel mundial han dado a la región oportunidades y una posición privilegiada. Fue parte de la apertura que dio Enrique Egloff, Presidente de la Cámara de Industrias y de la Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA).

“De acuerdo con una investigación de McKinsey realizada en el 2020, el 40% de los líderes de estas empresas planea acciones de nearshoring y ampliación de la base de proveedores, a fin de incrementar la resiliencia de sus cadenas de suministro”, dijo Egloff, evidenciando con esto la tendencia de la diversificación geográfica y la cercanía.

Ante un panorama desafiante, pero con puertas a la oportunidad, si América Latina y el Caribe logran implementar estrategias eficientes para fortalecer las cadenas de valor, orientándose mayormente a las industrias manufactureras, podrían incrementar gradualmente sus ventas a los Estados Unidos por un monto cercano a los \$70.000 millones, según estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

“La oportunidad para la región se encuentra en fortalecer los encadenamientos productivos con bienes de mayor valor agregado, pues la participación en el comercio interregional entre los países latinoamericanos y caribeños es muy reducida; se estima en menos del 15%, mientras que en Europa es casi el 60% y en Asia alrededor del 40%”, agregó Egloff.

Regresan a la mesa la imperatividad de aumentar la competitividad costos de producción, reforzar y evidenciar el talento humano calificado, contar con menos costos y trámites al comercio, entre otros. **“Desde AILA, nuestra misión es representar y defender los valores de la libre empresa y promover la cooperación del sector industrial para fomentar el impulso de la productividad, la innovación, el encadenamiento productivo y la institucionalidad, como estrategia fundamental para contribuir a la competitividad, prosperidad y sostenibilidad en América Latina”,** mencionó Egloff a la vez que hacía referencia de la importancia del nearshoring como tendencia.

El sector industrial es responsable del

73%

de las exportaciones de bienes



En Costa Rica el sector industrial, responsable del 73% de las exportaciones de bienes, por lo que desde la Cámara de Industrias se ha sido muy enfáticos en la necesidad de reducir tiempos y costos en las operaciones de comercio. **“Es imperativo abordar los costos innecesarios al comercio, ya que resulta indispensable para que las empresas puedan disfrutar de los beneficios de la apertura comercial y para atraer mayor inversión a nuestra región”,** detalló.

Con esto, dio inicio al determinante papel que puede hacer la práctica del nearshoring para atenuar costos y tiempos que benefician y den robustez a las cadenas.



Pedro Beirute

Gerente General de PROCIMER

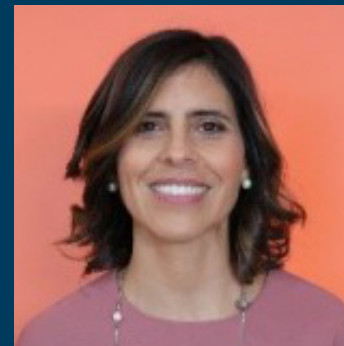
INCENTIVOS PARA COMPETIR

Las cadenas globales de valor soportan cerca de dos de las terceras partes del comercio mundial su impacto en la productividad nacional es innegable. Es un factor muy determinante para la mejora de estándares de calidad y un excelente medio para el traspaso de información.

“Costa Rica es un ejemplo de inserción en estas cadenas globales de valor que actualmente exporta 21.000 millones de dólares a todo el mundo, 155 países participando con más de cuatro mil productos”, dijo Pedro Beirute, Gerente General

de PROCIMER al referirse a la importancia de los encadenamientos que van generando.

Destacó a además lo trascendental de este Foro como espacio para compartir conocimientos y actualizarse en tendencias directamente desde los expertos. **“Esto permite generar mayor conocimiento para poder insertarnos más en estas cadenas de valor, luego de una crisis sin precedentes y llena de incertidumbre, donde actualmente la situación es similar, pero ha mostrado la capacidad de la región en reinventarse”,** concluyó.



Paula Bogantes

Viceministra de Comercio Exterior

MEDIDAS PARA UNA CONSOLIDACIÓN CON ESTRATEGIA

Haciendo hincapié en el eje central que juegan las cadenas de valor en el comercio mundial destacó que cualquier elemento que represente un obstáculo puede generar dificultades a todos sus actores. Partiendo de esto, Paula Bogantes, Viceministra de Comercio Exterior, habló de la necesidad de crear estrategias que logren disminuir estas posibilidades y que logren facilitar el funcionamiento de las cadenas globales.

“Esto implica un compromiso país para implementar estrategias de especialización para que las empresas que operas desde Costa Rica puedan escalar su participación en estas cadenas”, dijo Bogantes. A nivel centroamericano se siguen enfrentando retos para concretar estos objetivos.

Según datos expuesto por Bogantes, solo el 18 % es la participación que tiene América Latina y el Caribe en este tipo de cadenas, un rubro bajo, más comparado con Asia donde corresponde a un 28 % y Europa con un 34 %. **“Es importante señalar que su participación puede ayudar a los países a incrementar el crecimiento y la productividad, también debemos**

estar preparados para el impacto que puedan tener imprevistos económicos y logísticos con los que vivimos”, explicó Bogantes.

Fue enfática en que esta estrategia debe ir acompañada de políticas económicas y comerciales que aseguren el aumento de la eficacia, la simplificación y la digitalización de los procesos. Así como planes de contingencia para enfrentar las dinámicas cambiantes de la actualidad.



Observe el mensaje del Ministro de economía, industria y comercio, **Francisco Gamboa Soto.**



FORO REGIONAL DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO

¿Cómo incrementar la participación de América Latina en las cadenas globales de valor?



Jeffrey Condon

Experto Senior y Asociado de McKinsey & Company

EL FUTURO DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS CADENAS DE SUMINISTROS

El panorama sigue con los mismos restos de los últimos dos años: la necesidad de reponerse a las afectaciones colaterales del COVID-19, el cambio en la manera de consumo a nivel global y el conflicto Rusia – Ucrania. Estos acontecimientos han generado impactos en las reservas federales de los países, han provocado inflación y han afectado directamente la capacidad productiva de muchos países.

Con este claro contexto, dio apertura al Foro Jeffrey Condon, Experto Senior y Asociado de McKinsey & Company. A partir de ahí, el experto se centró en esclarecer cómo los escenarios globales y la dispersión que esto ha provocado en el escenario económico. **“Hablamos también en un cambio en el estímulo de consumo junto a todos los factores anteriores y la intención de ahorro”**, mencionó.

Se estima un crecimiento de un 3 % tanto para este año como para el 2023, pero se puede observar la disrupción contenida donde se aleja de los medianos y cortos plazos. **“Percibimos una recesión en todos los conceptos, en la eurozona vemos escenarios con crecimientos ralentizados, en América Latina es un comportamiento de crecimiento lento en esta disrupción, esto ha ido aumentando las tasas de interés y a su vez el costo del capital”**, mencionó Condón.

Hay un declive menos severo de lo que ese estaba esperando realmente o de lo que tocó atravesar durante el COVID-19. Esto será una característica definitoria para los enlaces de las cadenas de suministros, para los objetivos y las tendencias de comercio. **“Las cadenas de suministro están bajo estrés, podemos decir que casi al punto de quiebre y se ha fallado en la organización o acomodo del comercio en ellas”**, dijo.

Para el experto, al mirar los datos se nota un consumo masivo en los gastos del consumidor en tiempos COVID-19, pasando de servicios a bienes. Se refleja un aumento en la compra de mobiliario, zonas de juego, deportivos, entre otros. Los datos muestran un aumento de este tipo de consumo en un 20 % más que el promedio por año.

Dentro de las otras características destacables para la cadena de suministros globales está el incremento de precios en envío y fletes, donde se reportaron aumentos desde un 65 %. **“Estos elevados precios están causando un repensar masivo con respecto a las formas en la que funciona la cadena, la logística y otros actores”**, detalló. Estos últimos, que son clientes de McKinsey & Company, actualmente han demostrado estar trabajando en cooperación y optimización del proceso. Existe una tendencia creciente de sus clientes hacia la analítica avanzada y la inteligencia artificial.



Según Condon, en las conversaciones con los clientes han notado la divergencia del mundo derivada del conflicto Rusia – Ucrania, las firmas de diferentes partes del orbe están empezando a operar de manera más separada, aunque parece no ser la estricta regla en todos los casos. **“Es una tendencia que estamos empezando a estudiar y cómo diferentes países están creando ventajas competitivas, además de cómo las decisiones de ubicación son realizadas basadas en esta la misma”**, detalló.



Jaime Granados
Jefe División de Comercio e Inversión
del Banco Interamericano de Desarrollo

**RETOS Y OPORTUNIDADES
DEL NEARSHORING PARA AMÉRICA LATINA**
Conociendo los antecedentes desde
una perspectiva comercial

Partiendo de la premisa de que se conoce en su totalidad el concepto y todos los actores de las cadenas de valor, Jaime Granados, Jefe División de comercio e Inversión del Banco Interamericano de Desarrollo, se remitió a importantes datos estadísticos que evidencia las posibilidades de aprovechar las oportunidades que están en el panorama.

El comercio de las cadenas globales de valor actualmente representa alrededor del 50 % del comercio total, con esto, además se tiene en cuenta que algunos bienes se producen en etapas localizadas en diferentes países por un tema de eficiencia.

“Esto da una clara impresión de que hemos pasado por una fase de globalización de los procesos de fragmentación y reintegración de bienes y servicios, hemos visto en las últimas décadas hemos visto estrategias como posposición del proceso productivo más cercano al consumidor”, detalló Granados.

Con dichas tendencias se ha marcado una trayectoria evidente hacia la optimización de bienes y servicios, así como de su integración, con la intención de lograr suplir a mercados más inteligentes. Entra también en esta importante ecuación factores como el tiempo y el costo para competir.

Por supuesto, desde el BID se han monitoreado los beneficios que estas dinámicas expuestas por Granados han derivado. Donde el aumento del 10 % de participación en las cadenas incrementó 1.6 % la productividad promedio de los países. Se ha registrado también una diversificación del comercio y la producción, lo que a su vez genera mejores oportunidades de empleo con mayor índice de inclusión por género y un auge en la transferencia de procesos de innovación y tecnologías.

Granados hizo un viaje en el tiempo, trayendo al Foro los últimos 30 años de comercio e inversión global, donde da una perspectiva clara de los cambios anteriormente mencionados. *“Es donde vemos más evidentemente en outsourcing y la fragmentación, todo lo que se refiere a la salida de los procesos de las empresas, proceso que se desacelera en la crisis del 2008”,* dijo.

Parece que es en este punto donde inicia la desglobalización y vienen inclinaciones que van suplantando esto en respuesta a las necesidades del mercado: precio y entrega más expedita. Es aquí donde se asoma la opción y el uso del nearshoring, que con la pandemia tuvo un detonante mayor.

**AMÉRICA LATINA HA TENIDO UNA
BAJA PARTICIPACIÓN EN CGV**

	PROMEDIO 1990-1992	PROMEDIO 2000-2002	PROMEDIO 2000-2002
CR	22.4%	22.4%	18.4%
CA	21.8%1	21.8%1	20.4%
ALC	9.2%	8.2%	18.1%
ASIA	31.5%	32.8%	33.1%
UE	34.4%	37.7%	43.3%

Fuente BID con datos de UNCTAD-EORA. Nota*: en CR y CA el último periodo es hasta 2018

Oportunidades al horizonte

“Múltiples tendencias disruptivas están reconfigurando las CGV, ese reacomodamiento permite a la región reimaginar como insertarse en los flujos globales de bienes y servicios”, detalló Granados. Se deben tomar en cuenta las siguientes tendencias:

- Las cadenas de suministros globales buscan mejores costos, menor riesgo y más agilidad por lo que se están acortando, con más carácter regional.
- Hay un interés marcado en asegurar el suministro de productos estratégicos, por ejemplo, las vacunas.
- En busca de disminuir su huella de carbono las empresas, están reduciendo el movimiento de mercancías en su cadena de suministros.

- La fricción que el COVID-19 ha producido en las cadenas de suministro globales.
- El aumento del nacionalismo y la geopolítica están creando barreras al comercio.

Estas tendencias han instaurado una reconfiguración de las CGV, que han impactado a todos los sectores, en especial salud, TI, transporte, energía y alimentos.

“Es un tema que adquiere importancia vital aquí, en Europa, en todo el mundo”, expresó Granados.

Las empresas ya están reaccionando ante el nuevo contexto global

McKinsey & Company

93% de las grandes empresas están haciendo planes para aumentar la resiliencia de sus cadenas de suministros

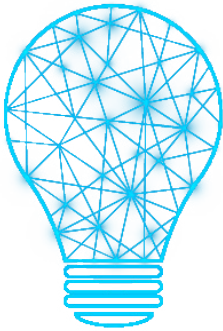
54% Planean cambios en sus cadenas de suministro luego del COVID-19

Gartner

>1/3 de las 260 empresas líderes encuestadas piensan reestructurar sus cadenas de suministro para el 2023

UBS

76% De las empresas estadounidenses que tienen operaciones en Asia han relocalizado o piensan hacerlo fuera de Asia



Las cosas no son diferentes en el ambiente corporativo, quienes buscan resiliencia operativa. Para esto han establecido una evaluación global de activos que apunta a la regionalización, la digitalización de procesos, programas orientados a la sostenibilidad, estrategias de evaluación de satisfacción al público externo e interno. Además, hay un fuerte compromiso actual por innovar, y con esto lograr nuevos socios para estos modelos vanguardistas, que a la vez implica un cambio en el modelo de ventas.

“Desde el BID, valorando las oportunidades del nearshoring, puede existir una dicotomía entre un proceso de inversión o uno de exportación”, dijo *“La empresa puede escoger perfectamente cualquiera de las dos, siendo una subsidiaria o decidiendo trabajar con proveedores independientes, es así como lo hemos visto”,* recalcó. Entonces, la tarea señala el optimizar el sistema de exportaciones y el atractivo para atraer inversión.



NIVEL 1
ANÁLISIS “TOP-DOWN”

- ➔ Identificación de sectores de alto potencial con base en competitividad, el tamaño del mercado y el potencial de fortalecimiento de las cadenas de valor.
- ➔ Identificación y cuantificación de hipótesis de oportunidades en diferentes horizontes temporales (quick wins, oportunidades de mediano, laro plazo) analizando dtos de comercio exterior.
- ➔ Identificación de potenciales compradores / inversores de alto potencial utilizando herramienta propietaria.



NIVEL 2
VALIDACIÓN Y REFINACIÓN
“BOTTOM-UP”

- ➔ Revisión y ajustes de oportunidades a través de trabajo “en el campo”, Incluyendo **+350** entrevistas semiestructuradas con agencias gubernamentales, representantes de empresas privadas, incluyendo:
 - Ministerios de Industrias, Energía y Minería
 - Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca
 - Ministerio de Comercio y Hacienda
 - Germiales sindicales
 - Cámaras Empresariales
 - Zonas sectoriales
 - Empresas locales e inversores extranjeros
- ➔ **+50** Entrevistas con empresas multinacionales del Americas Business Dialogue y de la Private Sector Coalition.



Buscando acciones

“Hay que ir detrás de las oportunidades, sabiendo que hay una competencia feroz por aprovecharlas, las industrias y las buenas agencias de atracciones de inversiones tiene ya la mira puesta en aquellos de su interés”, explicó. Para llegar con efectividad a las CGV centra como primer movimiento el lograr ser atractivos para la inversión, que ha mostrado un declive. A su vez, la infraestructura es igual de clave junto con la integración, lo que en el BID conocen como “el pilar de las tres i”.

El país debe definir muy bien las políticas de atracción de inversiones mientras fortalece la institucionalidad para generar buenos procesos focalizados en sectores. Granados, al referirse a infraestructura habla de una pensada en el comercio, con banda ancha, con puertos y aeropuertos con excelentes normas logísticas.

“Hemos visto que este detalle tiene mucho más peso que las barreras arancelarias”, agregó.

Dentro de los cambios para generar esa atracción de inversiones, Granado no dejó de lado mencionar las tarifas de electricidad y su necesidad de cambio para ponerlo en la mira de los inversionistas. En la propuesta deben entrar, además las energías renovables como repuesta a aquel cambio que se busca de disminuir huella y tener negocios más sostenibles ambientalmente.

El tercer tema o pilar es igualmente relevante, el generar integración en la región ayudará a crear tratados que faciliten el comercio y dinamicen los procesos comerciales desde un enfoque eficiente. Si esto se logra, será un factor que propicie las reformas para mejorar la competitividad en el país.

¿QUÉ ESTAMOS HACIENDO? EN EL CORTO PLAZO

FASE 1

ABRIL 2021

IDENTIFICACIÓN DE QUICK WINS

- Principales oportunidades detalladas a nivel regional y nacional
- Foco inicial en 12 países: BR, CO, CR, EC, HO, GU, JA, ME, PR, RD, UR

FASE 2

JUNIO 2021

ESTRATEGIAS DE NEARSHORING POR PAÍS

- Metodología e identificación de principales oportunidades en ALC
- Oportunidades / cuellos de botella / planes de acción
- Estrategias de nearshoring para 12 países priorizados, incluyendo 5 países de Centroamérica: Honduras, El Salvador, Guatemala, Costa Rica y República Dominicana

FASE 3

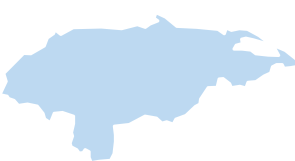
2021 / 2022

LANZAMIENTO E IMPLEMENTACIÓN

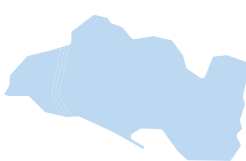
- Presentación de las estrategias detalladas y el plan de implementación por país con los principales puntos críticos y propuestas de políticas
- Casos de éxito - Eventos de Promoción y Cumbre Empresarial de las Américas

Asociado a la agenda operativa del BID

El BID ha diseñado un toolkit de instrumentos para apoyar esta agenda.



HONDURAS



EL SALVADOR



GUATEMALA



COSTA RICA



REPÚBLICA DOMINICANA

“Hemos puesto a disposición de estos tres pilares todas nuestras intervenciones. Promoción de inversiones, financiamiento de empresas, proyectos de infraestructura, programas de reducción de costos del comercio, entre otros.”, explicó Granados mientras detallaba que todo era respaldado por el toolkit diseñado.

“Nuestros clientes públicos y privados deben saber que estamos muy sensibilizados de estos temas y entendemos claramente que hay una oportunidad ya cuantificada”, concluyó.



Ricardo Sánchez
Oficial Senior de Asuntos Económicos,
División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL*

LOGÍSTICA INTERNACIONAL POSTPANDEMIA:
Análisis de las industrias aérea y de transporte marítimo de contenedores

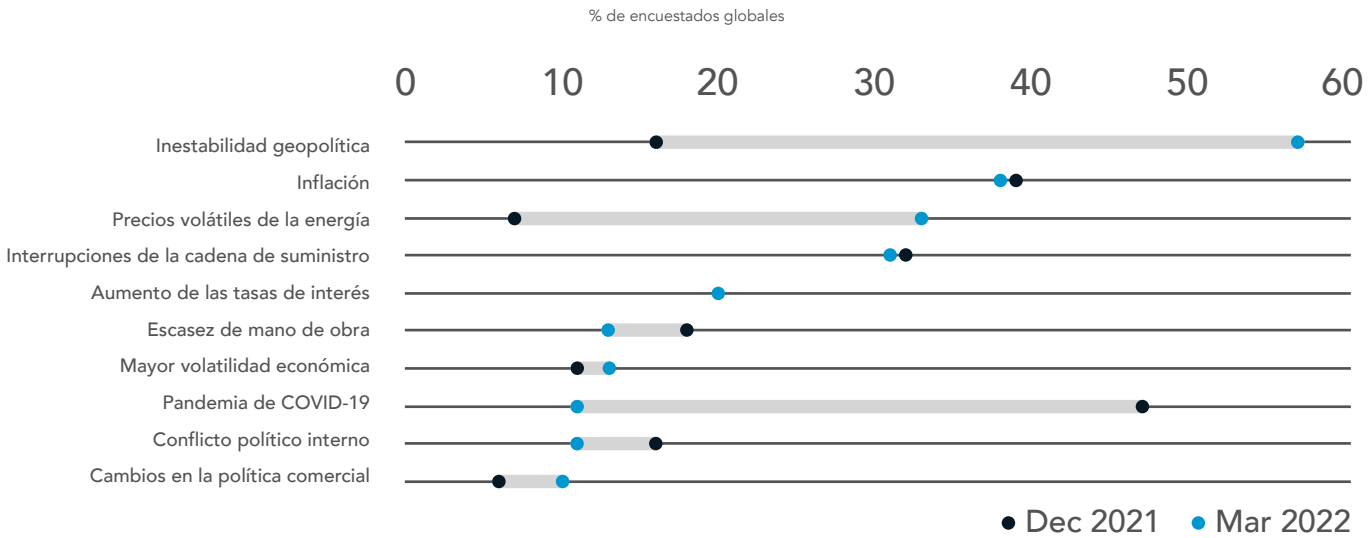
La situación de la logística internacional actualmente presenta una complejidad importante, y no se puede desligar de una serie de antecedentes y elementos, que marcan también la perspectiva futura. Un panorama lleno de retos macroeconómicos que afectan el ambiente de negocios, la inflación, tasas de interés y recesión; suponen todo un reto al cual hacerle frente. Esto, claro sin enviar los conflictos bélicos actuales y la situación de salud. **“La región de América Latina y el Caribe, me atrevo a decir que el mundo entero, tienen este panorama que afecta el ambiente de negocios”**, detalló Ricardo Sánchez. Oficial Senior de Asuntos Económicos, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL*

Más allá del ambiente de incertidumbre, propiciar el movimiento de logísticas internacionales en contexto postapandemia - aún en entredicho- significa la adopción de una estrategia innovadora ante la incertidumbre.

La realidad entre puertos

Luego de un detallado repaso de los retos que supone para la economía el conflicto Rusia – Ucrania, como la volatilidad de los precios de las energías, combustibles y suministros, Sánchez, se refirió a los mitos de los cuales también han surgido.

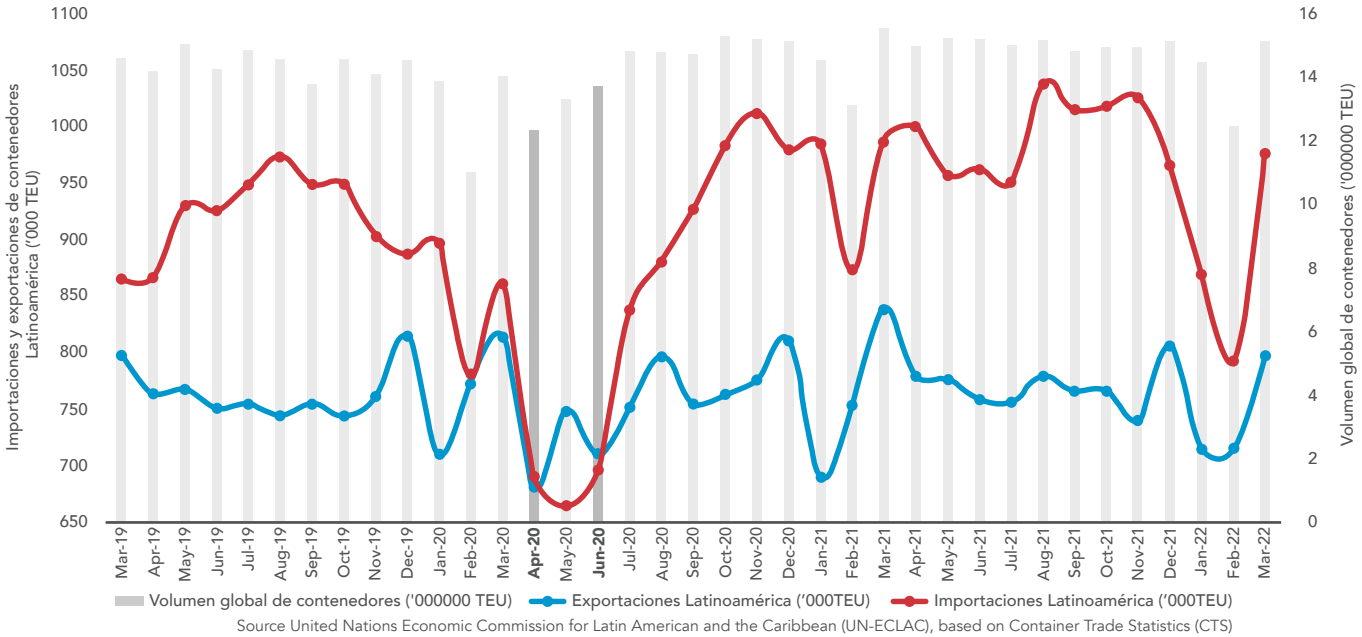
CLIMA DE NEGOCIOS: 10 RIESGOS POTENCIALES PARA EL CRECIMIENTO EN LA ECONOMÍA GLOBAL



Source McKinsey & CO (2022)

Remitiéndose a los hechos, la crisis de contenedores aparece sólidamente en el mapa de la logística, más en los meses del primer año de pandemia, donde los rubros de importación y exportación de América Latina se desploman, al igual que los del mundo. **“Es una caída notoria que se recupera en le segundo semestre del 2020 y que es un comportamiento que sigue en el 2021”**, detalló Sánchez. Esto, hasta los meses de enero y marzo del 2022, donde aparece de nuevo un descenso.

EL COMERCIO DE CONTENEDORES ESTÁ SUFRIENDO



Esa situación volátil de las exportaciones e importaciones vía contenedores se reparte en América Latina de manera diferente, según información revelada por el experto en cuanto a datos de puertos, algunos lograron crecer mientras otros tiene situaciones más complejas. **“La pandemia y todo el periodo transcurrido hasta ahora, ha tenido un enorme cambio en lo que respecta al comportamiento de los fletes marítimos”**, dijo Sánchez.

Esto representa un cambio abismal en los costos de contenedores entre los estipulados en el 2020 y lo que respecta al 2021. Hay datos que muestran que algunos se habían llegado a triplicarse, inclusive cuadruplicando el costo de transporte. Esta dinámica fue impuesta por la pandemia, pero entra en el escenario también la guerra Rusia – Ucrania. **“Para uno de sus principales protagonistas, Rusia, ha significado una reducción del 15 % de la actividad”**, añadió.

Desafíos para la carga aérea

En esta área el transporte de pasajeros tiene una recuperación positiva a nivel general y que se espera que en el 2023 – 2024 se regrese a la situación antes de la pandemia. Sin embargo, dentro de esta dinámica esperanzadora aparece la subida significativa de las tarifas.

Si se habla de comercio aéreo, el panorama del 2020 trajo consigo una temporada de grandes pérdidas, pero sustantivamente menores que al transporte de pasajeros. **“En diciembre del 2021 estábamos muy cerca de recuperar el nivel de actividad de toneladas transportadas por avión con respecto a las mismas fechas del 2019”**, evidenció Sánchez.

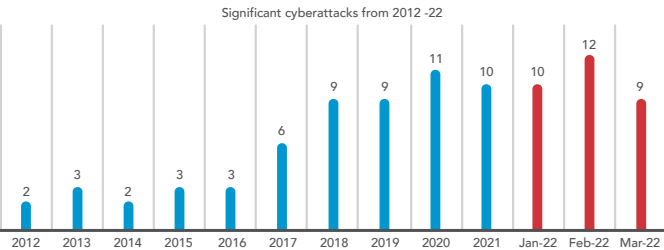
Con la pandemia se fue perdiendo el índice de confiabilidad de los itinerarios de manera muy marcada, en el 2019 como promedio global se estima que 8 de cada 10 servicios eran confiables. Al día de hoy, la situación siguió en caída pues solo el 3.4 de cada 10 se estiman servicios confiables de itinerario. Esto se traduce a que los tiempos de viaje se han alargado, pasando de un 4.1 a 7.60, o sea de una demora esperable se ha duplicado. **“Un destino de Asia – Europa que se esperaba un arribo de los 75 a 80 días actualmente, el que menos tarda, sería 100 días”**, ejemplificó Sánchez.

Mantener los inventarios es una tarea encomiable con esta realidad y atilinta el estrés que sufre la cadena de suministros. **“Si se pone en la balanza la falta de equipo, la cogestión el en puerto, la ausencia de confianza en los itinerarios, los precios altos, cuellos de botella en la entrada y salida; todo eso lleva a una situación de estrés de esta cadena”**, recalcó.

Como si no fuera complicado el campo de desafíos que se atraviesa, se le suman la ola de ciberataques a nivel mundial. **“Efectivamente esto era un problema que venía creciendo de manera sostenida, sin embargo, se dispara en el 2020 al 2021, y lo que va de este año se mantiene en un valor alto”**, aportó.

OBSTÁCULOS PARA LA COOPERACIÓN:

CULTURA DE COLABORACIÓN, RELACIONES P-P, CIBERSEGURIDAD





Pamela Ugaz
Oficial de Asuntos Económicos,
Sección de Facilitación del Comercio, UNCTAD

MEDIDAS DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD Y ATRAER MÁS INVERSIÓN EN LA REGIÓN

Conocer las medidas que logren apoyar la competitividad en estos trascendentales momentos, estuvo a cargo de la experta Pamela Ugaz, Oficial de Asuntos Económicos, Sección de Facilitación del Comercio, UNCTAD. Determinar el rol que desempeña para lograrlo fue el punto de partida.

Se sabe que hay muchos actores en un proceso de intercambio de comercio, un promedio de 20 agencias que se involucran y 200 intercambios de información en un proceso de exportación. **“La facilitación del comercio viene a ayudar a estos exportadores e importadores, para hacer interconexión entre agencias, con la intención de abaratar costos y fluir el tiempo”**, explicó Ugaz.

Para lograr esto se tienen prácticas que se acoplan a la diferencia de costos que circulan en todo el proceso, desde su posición ayudan a reducir los costos endógenos. **“Los costos de comercio en los países en desarrollo se estiman que son en promedio 1.8 veces superiores que los de los países desarrollados”**, dijo. Con la implementación del acuerdo de la Facilitación de comercio de la OMC, se estima que la reducción de estos pasó a 9 % y 23 %. Pero, además otra ventaja, ha sido la reducción del tiempo, esto porque se estima que, en promedio, cada día adicional de demora de un producto antes de su envío se reduce el comercio en al menos un 1 %. Por esto, cada día de atraso es como si ese país se distancie de sus socios comerciales en un promedio de 70 kilómetros.

“Las demoras tiene un impacto mayor para los países en desarrollo, y en los productos perecederos”, recalcó la experta.

Las áreas a priorizar

Los detalles de algunas medidas en focos prioritarios:

Optimización de procesos:

- ➔ Se debe partir de buscar medidas para agilizar trámites, desde prevenir la llegada y el uso de la digitalización para evaluación e inspección eficiente.
- ➔ A su vez, cuando la mercadería llega al país, que consiste en aplicar vías rápidas, muy populares en Asia en este momento.

➔ Para las mercaderías urgentes debe existir un protocolo de priorización y finalmente, la declaración previa con un enfoque postformalidades.

➔ Utilización del modelo de Operadores Económicos Autorizados.

➔ Uso de procedimientos flexibles como declaraciones provisionales con compromiso de seguimiento.

➔ Reducción de requisitos acordes a medidas fitosanitarias.

➔ Inspección flexible y aceptación de copias en formato electrónico.

➔ Para evitar usos y datos indebidos implementar una gestión de riesgos y auditorías posteriores.

Reducción de costos:

➔ Flexibilización: aplazamiento de pago de aranceles, reembolso o reducción de tasa (caso Dubai), desestimar necesidad de garantías.

➔ Reducción o eliminación arancelaria.

Transparencia y cooperación:

➔ Publicación de actualizaciones y avisos.

➔ Herramientas en línea como portales comerciales, aplicaciones, entre otros.

➔ Cooperación con alcances regionales, nacionales y multilateral.

Tecnología:

➔ Ventanilla única para agilizar trámites.

➔ Herramientas de pagos electrónicos.

➔ Digitalización de procesos.

Hoy, según Ugaz, hay avances en Centroamérica provocados por la pandemia, donde el intercambio electrónico de declaraciones aduaneras y certificados de origen presentó una tendencia a afianzarse hasta la imple-

mentación. De igual manera, en la Alianza del Pacífico se dio el reconocimiento mutuo de esquemas de Operadores Económicos Autorizados y el intercambio electrónico de certificados de origen y sanitarios.

VENTAJAS DE IMPLEMENTAR REFORMAS DE FACILITACIÓN DE COMERCIO

A CORTO PLAZO



Modernización de las administraciones públicas



Fortalecimiento de la gobernanza



Fomento de las capacidades de la tecnología de la información (IT)



Mejora de la seguridad



Mejora de la protección del consumidor



Incremento de la recaudación de ingresos

MEDIANO PLAZO



Formalizar el comercio



Empoderar a empresarias y a las micro, pequeñas y medianas empresas



Fortalecer la integración regional



Incrementar los beneficios y/o la renta real disponible



Reducir los precios para el consumidor

LARGO PLAZO



Fomentar la inclusión en las cadenas globales de valor y redes logísticas internacionales



Diversificar las exportaciones



Aumentar las inversiones extranjeras



Aumentar la productividad



Generar oportunidades de empleo

Las áreas a priorizar

Los países en desarrollo debemos replicar el modelo de comerciar más para invertir más y así facilitar el proceso competitivo típico de los países desarrollados y las economías emergentes. **“Los países con más recursos financieros tiene una mejor situación para invertir en**

la facilitación del comercio. Y los países que invierten verán que muchas de las reformas ayudarán a agilizar el comercio y la recaudación de ingresos”, detalló Ugaz.

Organiza



Coorganiza



Patrocinador ORO



Patrocinador PLATA



Patrocinador BRONCE



Si quiere consultar el Congreso completo visite nuestro canal de YouTube



Síganos en



@CIndustriasCR



camaradeindustriacr



Cámara de Industrias de Costa Rica