

Infraestructura logística para fomentar el comercio

La Cámara de Comercio de Lima (CCL), a través de su Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior (Idexcam), organizó la XVI Cumbre Internacional de Comercio Exterior: Los pilares estratégicos para el desarrollo del comercio exterior peruano, evento virtual que se llevó a cabo el 8 de noviembre mediante las plataformas Zoom, Facebook Live y Youtube de la institución.

En la referida cita, el presidente de la CCL, Peter Anders, resaltó que en esta coyuntura de crisis sanitaria y turbulencia externa, es imprescindible que nuestro país acelere su integración comercial en la economía global, a través de instrumentos como los acuerdos comerciales regionales o bilaterales, tal como se refleja en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

“Así también urge mejorar nuestro desempeño logístico en comercio exterior, sobre todo en infraestructura, y aumentar el impulso en la política de simplificación administrativa que se viene implementando. Con ello mejoraremos nuestra competitividad”, expresó.

En esa línea, el director ejecutivo del Idexcam, Carlos Posada, sostuvo que para impulsar el desarrollo de nuestro comercio exterior, es necesario retomar un adecuado aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos, continuando con una política de negociación y suscripción de

protocolos sanitarios.

Cabe mencionar que este tema importante forma del Plan de Reactivación de las Exportaciones 2021-2026, documento elaborado por el Idexcam que tiene por objetivo fomentar el comercio exterior peruano mediante el trabajo articulado entre el sector público-privado y la academia.

Entre otras propuestas técnicas, también se destaca hacer mejoras en infraestructura logística y legislación en materia de comercio exterior, implementar nuevos mecanismos tributarios e introducir las TIC en las actividades comerciales.

“Estas propuestas deberían ser tomadas por la actual administración para la reactivación y consolidación de nuestras exportaciones, a fin de generar más empleo y divisas”, refirió Posada.

Respecto al desempeño de nuestros envíos, Carlos Posada estimó que este año se registraría una cifra récord de más de US\$ 52.000 millones, lo que representaría un crecimiento del 25% en relación al 2020.

De igual manera, estimó que las importaciones ascenderían a US\$ 49.635 millones, teniendo en cuenta que a setiembre el monto importado ya registraba US\$ 37.157 millones.

“Estas estimaciones demuestran un importante dinamismo de

nuestro comercio exterior, el cual debe estar considerado dentro de las políticas públicas”, destacó.

Más inversiones

Por su parte, el partner de Slott Consulting, José Pérez, precisó que Perú ha logrado importantes avances en el tema logístico, pero se debe seguir invirtiendo en infraestructura tecnológica, soporte logístico y transporte para seguir ganando mayor competitividad, especialmente en proyectos claves que garanticen resultados en el corto plazo y mediano plazo.

“Estas inversiones en logística deben contar no solo con la participación del sector privado, sino con el impulso del sector público. En esta coyuntura urge dinamizar las exportaciones y el comercio exterior. Por eso, es importante seguir invirtiendo en antepuertos, centros de carga aérea, agrocentros y corredores logísticos para abaratar algunos costos y generar rentabilidad”, refirió.

A su turno, el director de Regímenes Especiales en Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer), Marvin Rodríguez, destacó los favorables resultados del Régimen Zona Franca (RZF) que otorga el Gobierno de Costa Rica a las empresas que deseen invertir en su país mediante incentivos y beneficios.

En ese sentido, indicó que la inversión extranjera directa

(IED) en zonas francas sigue siendo muy representativa para Costa Rica, pues desde hace tres años se registran montos significativos que hoy llegan al 64% del total del IED.

Rodríguez afirmó que estas inversiones tienen un impacto efectivo en las exportaciones, donde el 55% de lo exportado por Costa Rica se genera a través de zonas francas, lo que ha permitido ciertas ventajas relacionadas a la diversificación.

En tanto, el subdirector ejecutivo en Autoridad para la Atracción de Inversiones y la Promoción de Exportaciones de Panamá (Propanamá), Diego Ortiz de Zevallos, destacó que los logros realizados por su país en temas de digitalización gubernamental y acuerdos comerciales han contribuido a dinamizar las inversiones y el comercio exterior panameño.

“En el tema de la digitalización buscamos que los procesos sean más transparentes y en menor tiempo, permitiéndonos agilizar el posicionamiento de nuestras inversiones”, precisó.

Ortiz de Zevallos señaló que su institución, en trabajo coordinado con sus embajadas en el mundo, busca impulsar la participación de Panamá en el mercado internacional.

“Hoy Panamá destaca en su posicionamiento en el comercio mundial y crecimiento económico de 10%, así como su amplia red de acuerdos comerciales con 23 Tratados de Libre y Comercio suscritos con 59 países, entre ellos Perú”, mencionó.

A su turno, el embajador de la Unión Europea en el Perú, Gaspar Frontini, en su exposición magistral La importancia del comercio exterior para el desarrollo de los países, resaltó la estrecha relación comercial que sostiene la Unión Europea y el Perú desde hace años, el mismo que ha contribuido al desarrollo del comercio exterior peruano y a su crecimiento económico.

En ese sentido, sostuvo que el Acuerdo de Libre Comercio entre estas dos economías, vigente desde el 2013, ha generado para ambas partes, importantes beneficios en términos de comercio abierto, sostenible y justo.

“En los últimos años, el Perú ha exportado a la UE mercancías valorizadas entre 5.000 millones y 6.000 millones de euros al año, y ha importado cerca de 4.000 millones de euros. Ello demuestra que con este Acuerdo, las exportaciones desde Perú a la UE se han diversificado, especialmente para el agro”, remarcó.

En esa línea, destacó que el sector agroindustrial peruano está bien posicionado en el mercado europeo; siendo una ventaja competitiva para adaptarse a la transición ecológica y la sostenibilidad, temas que impulsa la comunidad europea.

Panel sobre retos del sector privado

Durante el panel de alto nivel, que llevó como nombre Retos

del sector privado para superar la crisis sanitaria y económica, el viceministro de Comercio Exterior, Diego Llosa, sostuvo, en relación a lograr mayores niveles de competitividad, que, en el marco del Plan Nacional de Competitividad, su cartera está trabajando en la implementación de una red de inteligencia y vigilancia de mercados, que permitirá alinear información con instituciones, siendo a la vez una herramienta amigable para el usuario.

Con respecto a la coyuntura externa y local, Sandro Stapleton, presidente del Gremio de Salud de la CCL, refirió que el alza de la cotización del dólar, el aumento del costo de los fletes marítimos y la crisis mundial de contenedores están impactando en las importaciones de implementos médicos, lo que perjudica y conlleva al incumplimiento contractual de los proveedores.

“Del total importado, el 75% lo compra el Estado, el cual exige la entrega en plazos determinados. De no cumplir, la empresa deberá pagar una penalidad. Además deben aceptar las exigencias de compras con valores históricos”, refirió Stapleton.

En ese sentido, propuso que las agencias aduaneras deberían tomar en cuenta los costos de fletes marítimos o valores de referencia dados antes de la pandemia, a fin de ayudar y flexibilizar el pago de impuestos y tributaciones de los importadores.

Finalmente, el vicedecano de la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad del Pacífico, Óscar Malca, mencionó que si bien la crisis sanitaria y la crisis de

contenedores pueden generar ciertos riesgos, también podrían brindar oportunidades a países como el nuestro que no dependen mucho de las importaciones.

“Al ser un país exportador deberíamos mirar a otras economías de la región como Chile, Colombia, Ecuador y otros que, con relación a Perú, tienen una baja distancia cultural, acuerdos comerciales suscritos y una capacidad relativa de compra; que al ser medidos pueden generar nuevos proyectos de negocios de impacto regional, donde se fomente la inversión y transferencia tecnológica”, puntualizó.