

Deloitte.

Prioridades y Estrategias en el Comercio Internacional

Una mirada desde el sector privado



Felipe Lopeandía

Senior Manager Global Trade & Investment, Deloitte

Junio 2025

Panorama General

- Sistema de comercio internacional turbulento, como resultado de la erosión de los principios y paradigmas que lo han gobernado durante las últimas 7 décadas.
- El multilateralismo comercial sumido en la irrelevancia. Fragmentación del comercio.
- Desaceleración de la economía global. Proyecciones FMI – OCDE (2.8% - 2,9%).
- Incertidumbre ante un escenario extremadamente cambiante.

Impacto para las Empresas

Ambiente de negocios impredecible e inestable. Lo hemos denominado como una “Navegación Incierta”.

Evaluación y modelamiento de escenarios

Reevaluación de la estrategia y el diseño de una política de adaptación

Evaluación del comportamiento de los mercados

Estrategia de precios y reducción de costos

Evaluación de riesgos

Impacto para las Empresas

Imposición de aranceles.

Cumplimiento regulatorio y aduanero.

Valoración aduanera

Precios de transferencia

Clasificación arancelaria

Operación de las cadenas de suministro (optimización).

Términos de los contratos ("*Incoterms*").

“Recetas” – Actuar con rapidez

- ✓ Determinar la manera de protegerse frente a la volatilidad y vaivenes de las medidas adoptadas.
- ✓ Entender qué esquemas pueden ayudar mitigar los impactos.
- ✓ Mejorar la recolección e integridad de la data para tomar adecuadas y oportunas decisiones.
- ✓ Tener mucha claridad respecto al momento y la naturaleza de las decisiones que deban tomarse.

Intereses de las empresas

- ❖ Que se mantenga el compromiso con la apertura de mercados y la integración comercial.
- ❖ Que se generen nuevas oportunidades de mercados para nuestras exportaciones.
- ❖ Que se profundicen y amplíen los lazos económicos con el Asia Pacífico.
- ❖ Que se avance en políticas que favorezcan la exportación de servicios y la incorporación de innovación en los intercambios comerciales.

Muchas gracias.