

## **Foro “Régimen Aduanero ¿Instrumento de confianza para el impulsar el comercio?”**

Santiago de Cali, 17 noviembre de 2016

Hotel Intercontinental

### **Palabras de Instalación**

*Gloria Valencia. Editora de Economía y Negocios Revista SEMANA*

Una reglamentación que es novedosa ya que ha tenido en cuenta desde el principio las inquietudes de los sectores involucrados.

Una reglamentación que busca modernizar los procedimientos existentes y adaptarlos al contexto de mercado internacional para incorporar los principios de la Organización Mundial de Aduanas, las recomendaciones de la Comunidad Andina y las de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – Ocde.

Y una reglamentación que entra en sintonía con la Ley Anticontrabando y le otorga a la Dian los dientes suficientes para castigar severamente a quienes se dedican al contrabando.

En ese sentido, el manejo del riesgo es la nueva columna vertebral de la Reglamentación Aduanera. Pero para poder reducir el riesgo y la incertidumbre se propone incentivar la confianza en todos los niveles, trabajando con tecnología de punta que agilice los trámites aduaneros y transforme las entidades para ofrecer mayor valor agregado a las empresas del sector.

Por lo tanto, esta nueva reglamentación trabaja sobre la base de incentivos positivos a empresas que cumplen con todos los requisitos nacionales e internacionales, facilitando sus labores y aliviando costos; pero también incentiva a las empresas rezagadas a que logren los estándares esperados para recibir los beneficios que la reglamentación propone.

Gracias a este esfuerzo del Estado se le dará una orden a la ‘colcha de retazos’ que se habían convertido las normas aduaneras, a raíz de la firma de Tratados de Libre Comercio con decenas de países.

Por último, se espera una mejora significativa en los índices de competitividad de las empresas del país, mediante la reducción de costos y tiempos. Pero también, la disminución de los índices de contrabando y la evasión de impuestos que hoy unos de los principales cuellos de botella que espera solucionar esta iniciativa.

*Leonardo Sicard. Director de Gestión de Fiscalización DIAN*

La Ley 1762 Ley Anticontrabando fue un esfuerzo muy importante de la DIAN en aras de controlar las bandas que se dedican a esta actividad delincriminal.

La Reforma Tributaria hace parte también de la estrategia jurídica de la DIAN.

El tema de Operadores Económicos Autorizados se está trabajando en este momento en la DIAN.

Alianza Aduana-Empresa es una de las estrategias que se quiere impulsar desde la DIAN en aras de generar confianza.

Las fronteras han sido acompañadas por la DIAN descongestionando los trámites y procesos, desarrollo de infraestructura y reactivación de economía.

El manejo de gestión de riesgos se está trabajando en un esquema de sistema integral de gestión de riesgos.

### **Conferencia I: Nueva Regulación Aduanera**

*Claudia Gaviria. Directora de Gestión de Aduanas. DIAN*

Se incorporaron los principales acuerdos que Colombia ha ratificado facilitando la vida al operador.

Sistema de administración de riesgo, para calificar a los operadores estos deberán tener un sistema de riesgo adaptado. No se van a tener los mismos tratamientos con todos los operadores de comercio exterior.

Las aduanas no solo fiscalizan sino que garantizan la seguridad nacional desde las actividades de comercio.

A los usuarios no confiables se les exigirán garantías monetarias.

Pagos electrónicos, prerrogativas para usuarios de confianza y OEAs, replanteamiento de etapas de desaduanamiento, sistemas de inspección no intrusivos y declaraciones anticipadas son algunas de las modificaciones que vienen en el Nuevo Régimen.

Se han actualizado los procedimientos definiendo unos nuevos procesos.

Nuevo Proyecto de Resolución que propone contingencias por fallas del sistema de la DIAN con exoneración por daños informáticos, procedimiento de levantamiento de suspensión de trato arancelario preferencial, trámites manuales.

Se cuenta con 26 desarrollos informáticos.

### **Panel I: Una mirada a la reglamentación aduanera desde la perspectiva de sus principales actores**

*Luis Fernando Fuentes. Director de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*

Siempre se ha tenido la sensación de que los trámites de Comercio Exterior no son expeditos, son invasivos y burocráticos.

De nada sirve buscar nuevos acuerdos comerciales, alianzas y negocios si no somos competitivos por culpa del procedimiento aduanero que tenemos.

Estas reformas nos harán más competitivos.

Para maximizar los recursos se podrá invertir tiempo y trabajo haciendo un seguimiento más exhaustivo a aquellos operadores que generan desconfianza, privilegiando a los operadores de confianza, facilitando el flujo de información y el control.

*Leonardo Sicard. Director de Gestión de Fiscalización DIAN*

La coordinación entre sector público y privado, por casi 14 años, han permitido la consolidación de la Nueva Reglamentación.

Ejercer control es un arte muy difícil, especialmente en temas de fiscalización y aduanas.

*Víctor Hugo Coral. Coordinador del Comité de Aduanas de Adicomex*

Los cambios traen responsabilidades y obligaciones para los usuarios de aduana en el país. Es un compromiso de todos ya que la reforma es estructural y todos los actores del comercio exterior deben estar en sintonía.

Se vienen retos importantes para los usuarios, que se deben actualizar, y para el sector público, porque se tienen que modernizar.

Conocer a los clientes será fundamental para identificar tendencias, o anomalías en la actividad comercial.

*Víctor Hugo Sierra. Gerente General Valley Group*

La reforma era urgente y necesaria.

Gracias a los sistemas de información se van a poder reducir tiempos haciendo de la aduana colombiana una aduana de avanzada, competitiva y atractiva para la inversión extranjera.

Las empresas están adaptándose a los nuevos procedimientos.

### **Conferencia II: Colombia y la Alianza del Pacífico**

Camilo Fernández de Soto. Consultor del BID para temas de comercio e inversiones

La participación de América Latina en Comercio Mundial es de 5.5%. Se debe impulsar esta participación.

El comercio intra-regional debe ser atendido, somos países cercanos, compartimos cultura e idioma y debería ser mucho más amplio el intercambio comercial.

Para lograr eso debemos mejorar las vías, los pasos fronterizos y la infraestructura.

Nuestros costos logísticos son mucho más altos con el resto del mundo. Y no es culpa de los aranceles, sino costos logísticos y de transporte.

Las cadenas globales de valor tienen olvidado a América Latina. Tenemos que ver cómo nos integramos a esas cadenas de valor. Para eso debemos modernizarnos, invertir en infraestructura, dejar de lado procesos ineficientes y volvernos competitivos.

Según la OCDE se pueden reducir costos en un 4.2% por armonizar documentos y leyes sobre comercio.

Por automatizar procesos se pueden reducir costos en un 3.6%-

Si se suministra una información efectiva se pueden reducir costos en un 2.4%.

Si se da una resolución anticipada se pueden reducir costos en un 3.4%.

### **Panel II: Diversificar para posicionar a Colombia en el Pacífico**

*Luis Carlos Cañas. Director Seccional Aduana Cali*

En las regiones, quienes tienen la responsabilidad de mejorar los procesos en la actividad comercial deben ser también proactivos y ejercer un control, entendiendo la facilitación del comercio y el cumplimiento de la norma.

Es importante revisar los beneficios que traen los tratados comerciales para que las empresas encuentren oportunidades de mercado. Así mismo, modernizar los procesos e implementar tecnología de punta hará más competitivas a las empresas.

*Alejandro Ossa Cárdenas. Director ejecutivo de Invest Pacific*

El Pacífico está posicionándose como el foco de inversión por los índices de crecimiento que ha tenido en los últimos años.

Así mismo, empresas de la cuenca del pacífico están ya posicionándose en el Valle del Cauca para invertir en diferentes cadenas de abastecimiento.

23% de exportaciones del Valle están llegando a países de la Alianza del Pacífico.

Las empresas nacionales deben empoderarse más con las oportunidades que ofrece las alianzas comerciales en el Pacífico. Así mismo, tienen que ser receptivas y escuchar las demandas del mercado y el contexto.

*Diego Mejía. Gerente General EMA Holdings*

Necesitamos sistemas de integración para llegar en masa a los países grandes.  
Asia tiene un mercado en desarrollo pero con una velocidad de crecimiento impresionante.  
El mercado chino va a absorber toda su producción para el consumo interno.  
No estamos vendiendo valor agregado y tampoco estamos preparados para que nuestros socios nos compren por internet.  
Está bien modernizar nuestra infraestructura. Pero debemos pensar ¿para qué somos buenos? y enfocarnos en producir con valor agregado, comprando el resto.  
China será el gran consumidor en 5 años.  
La cooperación empresarial y la clusterización son fundamentales para posicionarnos en el mercado asiático.  
Pensar en un puente marítimo de cabotaje podría ser una opción para reducir costos e intercambiar mercancía entre la costa Pacífica y la costa Caribe.  
Para potenciar el mercado de fruta será fundamental la construcción de bodegas de frío.

*Víctor Hugo Sierra. Gerente General Valley Group*

La inversión en infraestructura es fundamental para facilitar las actividades del comercio exterior. Buenaventura será un actor importantísimo para el Pacífico, por ahí pasa el 70% de la carga que se importa al país, y si se acompaña con zonas francas, vías y puertos modernos.  
Es necesario conectar el Pacífico con el Caribe ya que los costos de transporte son muy altos.  
Se propone la posibilidad de un cabotaje nacional con bandera extranjera por aguas internacionales para facilitar el comercio.  
Debemos potenciar las plataformas para compra y venta de productos por internet con tiempos de entrega cortos para acceder a nuevos mercados.

*Victor Julio Gonzalez. Gerente de la Sociedad Portuaria de Buenaventura*

Los privados no pueden estar al margen de lo que el país está requiriendo.  
Ya se están adelantando operaciones de líneas navieras para que el Valle del Cauca opere cargas a la costa Caribe colombiana, Europa y Estados Unidos.  
La oportunidad está en cara de importación de Chile. El Valle del Cauca no tiene infraestructura que responda a las necesidades de los importadores y exportadores de productos fríos. Ahí hay una oportunidad de negocio para abaratar los costos.