

ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR

Cristian R. Mozzi Limpias
- Ingeniero Comercial -

¿Libre gestión de exportaciones?

La dificultad para exportar es mitigada por la participación profesional de los despachantes de Aduana. Una actividad que también beneficia al país

“¡Exportar es muy difícil en nuestro país!” Esta es una expresión común de un empresario boliviano en su intento de salir a conquistar mercados internacionales. Esta frase pareciera un cliché, o una excusa para justificar las propias limitaciones de nuestros pequeños y medianos empresarios, o las condiciones adversas que existen en el país al momento de querer exportar, sumado a las grandes exigencias que demanda el mercado internacional para poder competir.

Obstáculos para el exportador

La realidad es que, efectivamente, el empresario boliviano que inicia operaciones de exportación, se enfrenta a una serie de retos y obstáculos que tiene que superar.

Solo para enunciar algunos: requerimientos de adecuación de sus productos para acceder a mercados internacionales; altas exigencias sanitarias de acceso a los mercados de destino; limitaciones logísticas o de proveedores de servicios que derivan en elevados costos logísticos; falta de personal capacitado y experimentado en la gestión de exportaciones; falta de condiciones de acceso a capital de operaciones para desarrollar cadenas logísticas, que generen mayor valor agregado al producto de exportación, entre otras trabas.

Todas estas condiciones, generan que muchos emprendimientos de exportación queden en buenos deseos de salir con productos bolivianos al exterior.

Los avances

No es menos cierto, que nuestro país ha avanzado mucho en la facilitación de los procedimientos de exportación en el ámbito aduanero, sanitario, certificación de origen, certificación forestal, que tienen la finalidad de minimizar los tiempos y costos de exportación.

En este contexto, a partir de 1999, a través de la resolución biministerial 077/99, se establece la libre gestión de la exporta-



ciones a través de la cual los trámites de exportación pueden ser realizados en Bolivia por el exportador de forma directa, o por un agente despachante de Aduana.

A partir de esta norma, la determinación del exportador respecto a efectuar de forma directa sus procedimientos de exportación, o a través de un despachante de Aduana es cuestión de 'valor agregado' debiendo evaluar la relación costo/beneficio que genera esta última alternativa.

Beneficios para el exportador

Entre los beneficios que genera la contratación de un agente despachante de Aduanas está la aplicación de los procedimien-

LAS FRASES

“Para el Estado la intervención de un agente despachante en el proceso de exportación garantiza el cumplimiento de las exigencias establecidas para sectores exportadores ‘regulados’”

“La sinergia de conocimientos especializados que aporta el despachante genera competitividad en las empresas exportadoras”

tos aduaneros y requisitos legales de los procesos de exportación, eliminando contingencias tributarias o legales futuras para el exportador, está la administración de modalidades aduaneras especiales de exportación definitiva, como la libre consignación, y las reexportaciones.

El asesoramiento para la determinación de cadenas logísticas de exportación, y la evaluación de proveedores de servicios logísticos existentes en el medio; la gestión de la documentación de origen y el cumplimiento de los criterios de origen, que permitan el acceso preferencial de los productos nacionales a países con los cuales Bolivia tiene suscritos acuerdos comerciales. Asistencia jurí-

PERFIL



ÁMBITO PROFESIONAL

Es licenciado en Ingeniería Comercial, con Maestría en Comercio Internacional e Integración Económica. Es agente despachante de Aduana y gerente general de la Agencia Aduanera ARG S.A. Es director de Comercio Exterior de ARG Consulting y capacitador de empresas importadoras y exportadoras. Fue jefe de la Unidad de Atención Empresarial de la Cámara de Exportadores de Santa Cruz (Cadex). Es docente universitario de Pre y Posgrado.

dica en contratos internacionales de compra-venta internacional.

Asesoramiento sobre las condiciones o requisitos de acceso a los mercados internacionales (requerimientos sanitarios, requisitos específicos de origen e impuestos de nacionalización). Información en la aplicación de mecanismos de devolución impositiva en Bolivia, ayuda en la evaluación y contratación de empresas de fumigación, empresas de seguros, agentes portuarios, servicios de transporte aéreo y de empresas proveedoras de embalajes de madera certificados, entre otros beneficios.

Asesores externos

La realidad indica que los resultados de la evaluación costo/beneficio que efectúan las empresas, se ven reflejados en la participación de los agentes despachantes en la mayor parte de las operaciones de exportación.

La participación del despachante es fundamental en la transferencia de conocimientos que permite minimizar los riesgos que puede generar la falta de experiencia en la gestión de estas operaciones.

En este sentido, los despachantes de aduana además de ser auxiliares de la función pública aduanera para el Estado Plurinacional, se constituyen en 'asesores externos' para las empresas nacionales, en la difícil tarea de conquistar los mercados internacionales ●●