

Diario del SIL 2013

«Dar la espalda al OEA es una imprudencia de estrategia empresarial»

¿Cuáles son las ventajas para una empresa certificada con el OEA sobre sus competidoras?

Los titulares de un certificado de Operador Económico Autorizado (OEA) son considerados por la Aduana como operadores fiables y de confianza después de acreditar a los inspectores que cumplen con los requisitos exigidos. Ciertamente las ventajas que se les conceden son reales y diferenciadoras frente a la competencia, pero ¿por qué no hacemos la valoración a la inversa? Es decir, ¿no es más importante valorar cuáles son las grandes desventajas de no ser OEA? ¿En qué tipo de coste de oportunidad incurre mi empresa no siendo OEA?, o ¿cómo afecta a mi marca el seguir siendo considerado no seguro para la Administración?

La Administración con potestad legislativa se encarga de conceder todas las ventajas que considera oportunas fruto de esta mayor fiabilidad, al igual que puede imponer restricciones a quienes no son OEA.

Ciertamente afectará mucho a su competitividad que le reduzcan las garantías, que pueda realizar cambios de ubicación, disponer de menor número de controles físicos y documentales, disponer de prioridad en los controles, la posibilidad de elegir el lugar de la inspección (despacho centralizado nacional), mayor facilidad para acogerse a procedimientos aduaneros simplificados, declaraciones sumarias de entrada o salida con datos reducidos, notificación previa de control físico, acogerse a procedimientos simplificados o tener mejor relación con la Aduana.

Sin hablar de los beneficios indirectos del OEA asociados y derivados de los mejores controles y mayores niveles de seguridad en nuestras instalaciones (reducción de robos y pérdidas, de retrasos, mejora en la planificación, personal más implicado en la organización, mejora en nuestras relaciones contractuales con los proveedores de confianza, etc).

¿Puede entenderse actualmente un operador de comercio exterior sin ser OEA?

Hace unos 5 años, cuando nació el OEA en Europa tuve la oportunidad de charlar con representantes de la Cámara de Comercio de Estados Unidos sobre la figura C-TPAT (el «Customs Trade Partnership Against Terrorism», el equivalente americano al OEA), cuando los reconocimientos mutuos no existían, y el mensaje fue muy claro. Me dijeron: «Aquí en Estados Unidos las empresas solo quieren trabajar con empresas C-TPAT».

La facilitación del comercio mundial, las nuevas amenazas, nuevos riesgos, el despliegue de normativas equiparables, obliga a toda empresa que se encuentre dentro de una cadena logística internacional a no dar la espalda al OEA. Hacerlo sería una imprudencia de estrategia empresarial.

¿Desde OEA Consultores qué consejos daría a una empresa certificada con el OEA para mantener este estatuto?

Ante todo el operador debe haber entendido bien la esencia del proyecto OEA, enfocándolo, no como un fin en sí mismo, sino como un gran paso para reorganizar la empresa alineándola con las exigencias de la normativa aduanera y del comercio global.

Nuestra organización está trabajando en muchos proyectos que en su día creyeron que ser OEA se conseguía adquiriendo unos manuales en el mercado. ...y se equivocaron. El tiempo siempre da la razón.

Si la empresa hace bien los deberes e interioriza en su operativa diaria una disciplina y gestión de calidad aduanera permanente no va a tener problemas ante una próxima reevaluación OEA.

Hemos observado que durante las inspecciones de reevaluación del OEA que se están llevando a cabo en España, los actuarios están siendo más exigentes que en la concesión del certificado. El riesgo de una revocación derivará en los problemas derivados de no poder presentar nuevamente una solicitud durante 3 años, y la retrocesión del estatus y las ventajas reconocidas.

Nuestra recomendación a los operadores OEA es llevar a cabo una vigilancia permanente, atención ante cambios organizativos, cambios normativos, cambios operativos, cambios en las principales empresas que interactúan, cambios en nuestros clientes, rotación de personal, etc. Si estamos bien alerta y vigilamos permanentemente el grado de cumplimiento de los requisitos podremos estar tranquilos. No olvidemos tampoco la formación continuada.

¿Podríamos cuantificar el porcentaje de agilidad que incrementan los despachos de mercancías de un operador que dispone del OEA?

Existen distintos estudios sobre este tema, tanto en España como en distintos países, y las conclusiones son evidentes. Si, ciertamente se rebajan los controles documentales, y las inspecciones físicas de mercancías, obteniendo mayor porcentaje de canales verdes.

La esencia del Operador Económico Autorizado es que se convierte en un socio seguro y de confianza para la Administración, y esto se traduce en la relajación de controles, si bien es cierto que existen factores externos e imponderables que pueden llegar a incidir (filtros, tipo de mercancía, orígenes, tipología de empresas de su cadena logística, etc).

¿Es equivalente el certificado de Operador Económico Autorizado con el C-TPAT ante las autoridades de Estados Unidos?

Desde junio del 2012 ambos certificados se reconocieron mutuamente. A este reco-

nocimiento se añade figuras de otros países, por ejemplo el AEO japonés y en la actualidad la Unión Europea está trabajando en el reconocimiento con las figuras creadas en Canadá y la República Popular China. El avance de los reconocimientos mutuos resulta imparable, y es una buena noticia para los OEA's.

¿Piensa que la Unión Europea aumentará en el futuro el grado de exigencia para obtener el OEA?

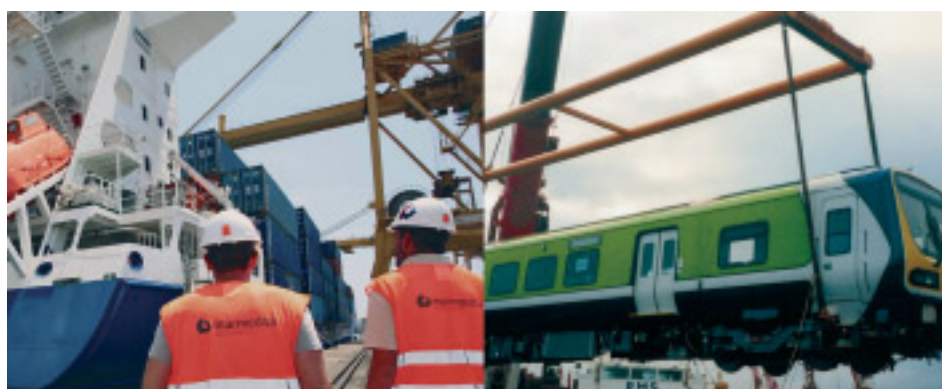
Es evidente que el grado de exigencia ha ido aumentando con el tiempo, y las reevaluaciones van dirigidas a incrementar niveles la exigencia en la aplicación de los requisitos en toda la Unión Europea.

Disponer del sello OEA es un valor añadido frente quien no lo tiene, y la presión que suponen las amenazas terroristas, y el fraude, obligan a pensar que los niveles de exigencia no se van a rebajar, sino más bien, todo lo contrario.

Recientemente en la encuesta que se mandó a los OEA's desde Bruselas, muchas de las preguntas iban encaminadas a entender las divergencias entre la aplicación de las medidas entre los Estados miembro, y pronto veremos la aplicación de los resultados.



Carles Cardona, director general de Juma Consulting-OEA Consultores



Excelencia en Servicios Marítimos y Logísticos

Agencia Marítima - Logística
Terminales - Servicios Portuarios

Del 18 al 20 de junio os esperamos en el stand de Marmedsa Noatum Maritime en el SIL, recinto de Montjuïc - P.I. España de Fira de Barcelona (Palacio 8, Stand B232).

50th ANNIVERSARY 1963-2013 www.marmedsa.com

marmedsa
NOATUM MARITIME