



## **“El departamento de Aduanas no puede regular algo que va en contra de Bruselas”**

El ámbito aduanero es todavía un gran desconocido, lleno de recovecos y complejidades técnicas, que demanda el conocimiento y la experiencia de especialistas. Con una normativa en constante evolución y cambio, no resulta tarea sencilla lidiar con ello. Jesús Otero, consejero delegado de Europea Group, empresa especializada en trámites aduaneros con oficinas en Cádiz, Algeciras y Sevilla, repasa algunas de las cuestiones más actuales de esta actividad. Con claridad y contundencia, Otero fija su opinión sobre la figura del OEA o la polémica sobre las garantías y las responsabilidades, sin olvidar los proyectos de su compañía o la situación de los puertos gaditanos.

**Como pioneros en la figura del OEA, ¿cómo ha cambiado la gestión de aduanas con esta certificación en estos diez años?**

El OEA es una figura que nace desde el punto de vista de la seguridad. Tiene su origen en los atentados del 11 de septiembre de 2001 en EEUU. Se aprovechó la figura para establecer el OEA de seguridad y el de simplificaciones aduaneras a empresas certificadas. Al principio, éramos cuatro los que creíamos en esto. A mí, el OEA me enseñó un modo de trabajar más allá del certificado. La figura dio beneficios importantes, a nivel de garantías, por reducción del IVA de importación, pero eso se ha ido diluyendo. Sin embargo el gran espaldarazo lo recibe con el Código Aduanero de la Unión, donde se establece una serie de requisitos. Para cualquier simplificación en la aduana no se exige que tengas que ser OEA, pero se comienza a solicitar los mismos requisitos que para el OEA. No le da a la figura el monopolio de las simplificaciones y autorizaciones, pero sí que la vincula. Ese es un gran impulso. Aún queda mucho por hacer. Soy partidario de que el cumplimiento de requisitos OEA de simplificación debe de ser exigido a cualquier profesional que actúe en la Aduana.

### **Y luego está el OEA de Seguridad...**

Es el más importante para mí. El equilibrio entre la seguridad y el flujo de tráfico legítimo es lo más complicado. Aquí es donde la parte privada tiene que poner más de su parte. El OEA de seguridad sí que necesita un gran impulso, seguridad en la cadena logística, que es la que tiene que recibir beneficios. Hay grandes multinacionales que o eres OEA o no puedes trabajar con ellos. El problema también llega cuando recibes el título de la acreditación y te olvidas, como el que pone un título en la pared. A día de hoy, mucha gente, en mi opinión, no ha entendido aún la figura del OEA. Lo entienden sólo como el final y como el beneficio. Creo que no tendría que existir la figura del OEA de simplificación porque tendría que ser un requisito de acceso a la profesión. Pero el plus para mí es la seguridad. No entiendo, por ejemplo, una empresa de transporte, y que solo tenga el certificado de simplificaciones. Eso las empresas todavía no lo hemos interpretado bien.

**En el ámbito de la Aduana, ¿qué opina del debate actual sobre las garantías y responsabilidades y los cambios solicitados para limitar la**

## **responsabilidad económica?**

El Código Aduanero de la Unión ha traído muchos cambios y novedades. Uno de esos cambios, que aún está por ver, es el de las garantías. Para mí, el código es bastante claro con respecto a quién puede prestar garantías. Es importante recordar que lo que no puede hacer el departamento de Aduanas es ir contra lo que dicta Bruselas. Todos estamos sometidos al imperio de la ley. El departamento no puede regular de manera nacional algo que va contra la legislación a nivel europeo. Por ello, cualquier cuestión de este ámbito debe consultarse a la UE. Se han generado varias confusiones.

## **¿Puede explicar a qué se refiere con esas confusiones?**

Existe una diferencia, una dicotomía, entre el tipo de representación en Aduana y el hecho de poner o no una garantía. Son dos cuestiones totalmente diferentes. Puedes actuar como representante directo o indirecto y jugar el partido poniendo o no garantías. ¿Puedes poner garantías siendo representante directo? Ese es el gran debate. Por dos cuestiones. Porque el código le da reducciones al aval de la persona que pone la garantía, pero tiene que ser deudor, y el representante directo no lo es, por lo tanto no puede obtener beneficios en ese tipo de reducciones. Y además, que la persona que ha puesto la garantía responda frente a la Agencia Tributaria. Como eso no se ha podido legislar, el departamento de Aduanas ha optado por una solución, que creo que es la óptima, que es seguir trabajando en la misma línea, pero sin reducción.

## **También está el plazo en el que ese aval puede ser ejecutado o si puede ser retirado o no...**

Ese partido se juega en Bruselas. Ahí soy muy prudente. Porque hoy se juega con 28 Estados miembro. España puede tener una posición, pero es que Francia puede tener otra e Italia otra. Me consta que algunos Estados piensan que no, que

esa garantía solo responde a la deuda que está en recinto, que es lo que pretenden los operadores en España. En todo caso, la realidad es que nuestra opinión queda supeditada a la opinión de 27 Estados miembro más. Me parece que trabajar sin tener alguna responsabilidad acaba suponiendo un deterioro para la profesión.

### **¿Cuál es su posición con respecto a la seguridad en las transacciones internacional con el blockchain?**

Primero habría que definir bien el concepto. Mi definición, muy personal, es que la transacción quede perfectamente registrada y protegida desde el punto de vista informático y que sea inalterable. Que el dato, una vez grabado, te de un código de verificación que resulte ya inalterable. Todavía queda por hacer porque aún no nos integramos como nos gustaría con los clientes, y la integración informática aún es un tema complejo. Todo cambiará y veremos muchos cambios a corto plazo. No se puede tolerar que aún hoy haya quien maneje hojas de cálculo como bases de datos.

### **¿Cómo valora el nivel de competitividad de las autoridades portuarias andaluzas con respecto a otras españolas o internacionales? En concreto, en el caso de la provincia gaditana.**

Pienso que bastante ruido hay fuera como para tenerlo también dentro. Hace unos meses se han visto situaciones entre autoridades portuarias andaluzas que creo, personalmente, que no se deberían de haber visto. Evidentemente, existe libertad competitiva, pero se podrían haber evitado. Lo cual no quiere decir que haya que acordar nada. Porque el gran beneficiado está fuera. Por ejemplo, el puerto de Sines es uno de los grandes beneficiados del corredor ferroviario con Sevilla. Que nadie afirma que eso no pueda ser, porque vivimos en una economía de libre mercado. Pero tenemos que tener claras nuestras fortalezas. Cádiz, por ejemplo, vive una época que yo denomino de gimnasio, de entrenamiento, porque está por terminar la nueva terminal, después habrá que salir al mercado, es

fundamental el proyecto de aumentar el dragado, el empuje que se le está dando con el problema surgido con el túnel de acceso... Se están haciendo cosas que a veces son oscuras, pero que son necesarias para salir al mercado. Algeciras, por ejemplo, vive un momento de enorme actividad que se enfrenta a una realidad, que es de falta de espacio y que será un reto para los próximos años.

### **¿Y de recursos, no? Porque últimamente proliferan los problemas con el PIF...**

Sí, también. Algeciras siempre ha sido la gran incomprendida en España. Ahora tenemos la suerte de tener a Salvador de la Encina como presidente de los puertos españoles, a quien le tengo una gran estima personal y profesional, porque al menos conoce muy bien la problemática existente. La nueva presidencia también ha tomado cartas en el asunto. Es un tema cuya única solución es política. No es un problema de organización, es un problema de dotación. Es muy complejo ver al mayor puerto de España con problemas de personal. Es muy recurrente el problema, es endémico. Pero la solución no es de una persona, o un ministerio. La solución es del Estado. De muchos organismos, de dotación presupuestaria, de tramitaciones públicas... Es un problema importante, tanto de personal como de espacio. Porque el tráfico con Marruecos está absolutamente disparado.

### **Ahora Europea Group apuesta por un nuevo proyecto, centrado en el sector del automóvil. ¿A qué responde esta iniciativa?**

No es más que una parte especializada de la industria de la automoción en sus trámites aduaneros. Con Marruecos era un trámite necesario. La industria automotriz es un sector globalizado, altamente competitivo y la logística es un factor crítico para su competitividad. Europea Automotive se adapta a las necesidades reales de los fabricantes. Será la primera división especializada, exclusivamente, en el tránsito aduanero del sector de la automoción, prestando servicios a grandes compañías tractoras y a las empresas auxiliares y fabricantes de componentes a nivel internacional.

**¿En qué otros proyectos está inmersa la compañía?**

Trabajamos en otra nueva iniciativa, y esto es una primicia, con la que pretendemos socializar conocimiento. Aún no tiene ni nombre. Es una división académica. Todo el previo que se haga, en este ámbito de la aduana, lo ganas en seguridad. Nosotros somos muy partidarios de la due diligence previa aduanera, el cliente tiene que saber qué clasificación tiene su mercancía, a qué está sometida, y ello viene desde la formación y la consultoría para que el cliente tenga claro cuál es su procedimiento aduanero. Después viene la operación aduanera, que siempre estamos acostumbrados a que se deje para el final. Si se deja para el final, se suele tropezar.