

Opinión:

El crowding out de la representación aduanera

¿Qué valor tendrán tres o cuatro organizaciones con un número limitado de miembros?, ¿qué protagonismo podrán tener estas organizaciones en Europa en lobbys como CLECAT?

El término económico crowding out significa «efecto expulsión» y consiste, en términos coloquiales, en la expulsión del sector privado de la economía por parte del sector público mediante emisión de deuda con tipos de interés elevados atractivos para los inversores.

Quisiera, brevemente, establecer una analogía con las consecuencias que generará en los representantes aduaneros la aprobación del Real Decreto 335/2010 por el que se regula el derecho a la representación y que, a medio plazo, generará la expulsión del representante aduanero español de la supply chain.

Analicemos, brevemente, la vulnerabilidad del mercado de la representación. Las barreras de entrada son escasas pero, según muchos sectores, suficiente. La primera, el dinero. Esta barrera es salvable mediante la representación directa, la contratación por cuenta ajena y la incursión en nuestro mercado de representantes aduaneros potentes económicamente y la segunda, el curso de aptitud, que ya veremos qué ocurre con su exigencia.

Las barreras de salida, lamentablemente, son muy frágiles. La inseguridad jurídica de nuestro país permite la desaparición de empresas sin ningún tipo de control ni de

responsabilidad. Creo que el Registro de representantes aduaneros del Departamento de Aduanas no será suficiente para evitar el intrusismo profesional y el aumento del fraude fiscal.

Ante esta facilidad de entrada y salida, nuestro representante aduanero debe ser fuerte en materia de representación nacional e internacional y en formación. La posible falta de colegiación obligatoria -todavía en el aire- se traducirá en fragmentación de organizaciones que querrán defender sus propios intereses y entonces ¿qué valor tendrán tres o cuatro organizaciones con un número limitado de miembros?, ¿qué protagonismo podrán tener estas organizaciones en Europa en lobbys como CLECAT?, ¿quién liderará un proyecto para el crecimiento de los profesionales? ¿quién será el interlocutor válido ante la Administración? Nuestros competidores europeos, en cambio, están unidos mediante organizaciones potentes, únicas y bien dirigidas.

Nuestros competidores europeos, en cambio, están unidos mediante organizaciones potentes, únicas y bien dirigidas

Ya decía Unamuno «es que para asociarse se precisa un principio asociante y un principio de asociación, y faltan uno y otro donde los garbanzos produce el atomismo y la presbitocracia el estancamiento»

En cuanto a la formación académica tan necesaria en los tiempos tan complejos y cambiantes en los que vivimos

debería ser una prioridad, pero ¿qué podemos esperar de un sistema educativo que permite pasar de curso con cuatro asignaturas suspendidas?

Con el nuevo plan de Bolonia, se debería apostar por una licenciatura en representación aduanera, materia vasta, compleja y difícil. El conocimiento profundo de la materia permitiría obtener una clara ventaja competitiva.

El desprestigio continuo de una actividad tan fundamental como la representación aduanera conllevará a medio plazo, en el sector del comercio exterior, la destrucción de puestos de trabajo, saturación en la Justicia española y un intrusismo profesional impropio de una sociedad moderna, avanzada y competitiva

El desprestigio continuo de una actividad tan fundamental como la representación aduanera conllevará a medio plazo, en el sector del comercio exterior, la destrucción de puestos de trabajo, saturación en la Justicia española y un intrusismo profesional impropio de una sociedad moderna, avanzada y competitiva. Y entonces, ¿quién contratará a los representantes españoles?

Ignacio Herreno
Secretario-Letrao
Consejo General de Agentes de Aduanas