

Correo Internacional

• ISSN2215-9460 • Medio informativo para Fitac y el Comercio Exterior • Edición 147 • Distribución gratuita

EDITORIAL

A propósito de la DIAN

Vale la pena reevaluar la conformación de un Consejo Consultivo para la DIAN, integrado por gremios, academia y centros de pensamiento del país.

Página 4 >

TECNOLOGÍA

Mac Center se expande

Con una nueva tienda, Mac Center ofrece una variada gama de productos para los seguidores de Apple e invita a disfrutar de la tecnología en un ambiente moderno y acogedor.

Página 5 >

SOLIDARIO

Fecolfin: finanzas de calidad para todos

Finanzas de calidad para todos es el lema de la V Convención Financiera Cooperativa que el gremio colombiano de cooperativas de ahorro y crédito, financieras y entidades financieras de propiedad de grupos cooperativos, Fecolfin, se llevará a cabo del 10 al 11 de octubre en Cartagena.

Página 12 >



Grandes proyectos a toda marcha

En esta edición de CORREO INTERNACIONAL se tratan temas fundamentales para la economía nacional, sectorial y local como el estado del cooperativismo financiero, el gran proyecto del Regiotram en Cundinamarca y actividades del turismo y las tecnologías. El país está despertando en materia de producción luego de meses de incertidumbre por el año electoral.



Correo Internacional se escucha y se lee...

Baje la aplicación gratis.



XX CONGRESO INTERNACIONAL
29 y 30 octubre 2018 - Bogotá, Colombia



FITAC
FEDERACIÓN COLOMBIANA DE AGENTES LOGÍSTICOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

El encuentro anual más importante del sector logístico y de comercio exterior de Latinoamérica

29 y 30 octubre 2018 - Bogotá, Colombia

Correo Internacional

El periódico oficial del evento



B O G O T Á 2 0 1 8

Editorial

Oportunidad histórica para la DIAN



Por: Miguel Ángel Espinosa, Presidente Ejecutivo de FITAC

En reciente diálogo con el sector empresarial colombiano, en el marco del Congreso de ANALDEX, el nuevo director General de la DIAN, José Andrés Romero, manifestó su compromiso por poner al día

las tareas pendientes de la entidad, particularmente en materia de reglamentación normativa y sistemas informáticos. Manifestó que en área de perfilamiento de riesgos, se adjudicó a la firma uruguaya CONCEPTO, firma experta en Gestión de aduanas, Ventanilla Única, Comercio Exterior y naturalmente Perfilamiento de Riesgo. Esta será encargada de la implementación del sistema Lucía en todas las aduanas del país.

El Director es consciente de los tiempos que toma la puesta en marcha de los sistemas informáticos, punto neurálgico para lograr la implementación de la normatividad aduanera. Y es que el sector privado requiere con urgencia que la entidad tome decisiones acertadas, que se cumplan los cronogramas y plazos impuestos y, como lo manifestó, se maneje la DIAN como una empresa, que se formulen y ejecuten los proyectos y se entreguen los desarrollos según los cronogramas y compromisos establecidos. Informó que en los próximos 4 años la entidad invertirá la no despreciable suma de 1,2 billones de pesos.

Un reto que no es menor es la compilación de la normatividad aduanera, que desde marzo de 2016 ha tenido un sinnúmero de modificaciones, conceptos, circulares, memorandos interpretativos y resoluciones reglamentarias que han sumido al comercio exterior en un escenario de inseguridad jurídica sin antecedentes en el comercio exterior del país. En este orden de ideas, se informó que en un

término de 45 días la DIAN, bajo el trabajo coordinado de las direcciones de aduana y jurídica, entregará al Ministerio de Hacienda un borrador de decreto y resolución reglamentaria que reúna toda la normatividad aduanera vigente. El objetivo es que el 1ero de enero de 2019 el país cuente con una sola norma aduanera compilada, que podría ser objeto de actualización de la mano del sector privado.

Mencionaba además el nuevo director de la DIAN, el gran reto que tiene la entidad frente al cambio generacional de más del 40% de empleados que están a punto de pensionarse. Esto trae consigo una inmensa problemática, puesto que se requiere un plan inmediato de choque para fomentar el conocimiento y experiencia en los funcionarios nuevos. En este aspecto, la entidad cuenta con 9.500 funcionarios, pero la operación requiere de 17.000 y este enorme déficit ocasiona retrasos en los diferentes frentes de la entidad. Sin lugar a dudas, una buena estrategia de formación y capacitación es el primer paso para lograr el cambio que requiere la entidad, no sólo en términos de conocimiento técnico, sino de habilidades y competencias. Para este frente, manifestó el doctor Romero, la entidad cuenta con un presupuesto de 1 billón de pesos para los próximos 4 años.

Esta retadora bienvenida, bajo nuestra óptica, se convierte en una oportunidad única para realizar en la entidad cambios de fondo; pensar en una nueva estructura jerárquica, no solo en el ámbito normativo sino funcional, fortalecer las instancias de diálogo con el sector privado, reiterar el compromiso en la lucha contra el contrabando y atacar de manera decidida la corrupción. La unificación de criterios, la seguridad jurídica y un verdadero espíritu de facilitación de comercio deben convertirse indudablemente en el estandarte de la entidad.

En el tintero: Vale la pena reevaluar la conformación de un Consejo Consultivo para la DIAN, integrado por gremios, academia y centros de pensamiento del país.

El indicador LPI para Colombia ...un éxito en los resultados



Por: Leonardo Ronderos / Fedelog

Tal como nos ha acostumbrado, el Banco Mundial, con todo cumplimiento, ha presentado hace unas semanas el Logistics Performance Index (LPI) para 2018. Para los que no lo recuerden desde 2007 el Banco nos ha entregado un análisis detallado de los resultados de los procesos logísticos de los países del mundo, en el cual nuestro país ha

aparecido, desde el primer informe, con cifras que por lo menos han sido críticas sobre nuestra logística.

EL LPI se basa en encuestas a empresarios y expertos de logística del mundo entero que califican las operaciones de los países incluidos en el análisis y que ya muestra informes para 2007, 2010, 2012, 2014, 2016 y por ahora 2018.

El informe ha marcado un antes y un después de la información logística pues ha abierto información sobre cómo nos ven los expertos y cómo nos comparan con los demás países.

Los resultados de nuestro país han sido los siguientes:

AÑO	PUESTO	VALOR
2007	82	2,50
2010	72	2,77
2012	64	2,87
2014	97	2,64
2016	94	2,61
2018	58	2,94

Como se puede ver de unos resultados iniciales que fueron mejorando sustancialmente, para 2014, caímos de manera sustancial sin que, en mi opinión, existiera una razón válida para tal caída y que dejó dudas sustanciales sobre el resultado que no parecía justo. Luego en 2016 mejoramos 3 puestos, cifra poco importante y esto nos dejó en su momento la sensación que la cifra de 2014 era correcta.

Pero ahora, en el 2018, encontramos con gran satisfacción un resultado totalmente diferente al aparecer en el puesto 58 para el LPI Internacional. En este año los resultados para el valor global y para cada uno de los seis indicadores que se califican son los siguientes:

LPI TOTAL	ADUANA		INFRAESTRUCTURA		CARGAMENTOS INTERNACIONALES		CALIDAD Y COMPETENCIA LOGÍSTICA		TRANZABILIDAD		ENTREGAS A TIEMPO		
	PUESTO	VALOR	PUESTO	VALOR	PUESTO	VALOR	PUESTO	VALOR	PUESTO	VALOR	PUESTO	VALOR	
58	2,94	75	2,61	72	2,67	46	3,19	56	2,87	53	3,08	81	3,17

Puesto: corresponde al lugar entre los 160 países analizados.

Valor: es el puntaje alcanzado en cada tema que va de 1 a 5.

Este resultado nos debe complacer como actores de nuestra logística pero es, al mismo tiempo, un llamado de atención para que mantengamos la presión para alcanzar los niveles de calidad y eficiencia que son indispensables para lograr la mejoría de las actividades que corresponden a nuestra logística. Solamente esta actitud nos permitiría el desarrollo que demanda nuestro país generando así los niveles de competitividad que requerimos.

Redacción Correo Internacional



A un mes de dar inicio a la versión número 82 de la Cumbre Cafetera de noviembre en Cartagena, la Asociación Nacional de Exportadores de Café de Colombia, Asoexport y la Asociación Nacional de Comercio Exterior, Analdex, informaron que este año llegaron 120 emprendimientos que por medio de su actividad principal impactan positivamente en la cadena de valor del sector cafetero, para postularse al Premio InnovaCafé, el cual se realiza en alianza con Innpulsa y el apoyo de Procolombia, y que será entregado en el marco la 82 Cumbre Cafetera que tendrá lugar en Cartagena del 1 al 2 de noviembre.

Antes del pasado 30 de julio, fecha de cierre de la convocatoria de esta la segunda versión del premio InnovaCafé se presentaron 120 emprendimientos, de 15 departamentos del País.

“Los preseleccionados son iniciativas de Antioquia, Valle del Cauca, Quindío, Cauca, Cundinamarca, Caldas, Atlántico, Bogotá, Tolima y Risaralda, y de éstos saldrán los cinco que viajarán a Cartagena, para que en el marco de la Cumbre Cafetera y tras la sustentación en vivo con un pitch de 2 minutos en el que nos dirán ¿Por qué su empresa es la más innovadora del sector cafetero colombiano?, el jurado elegirá tres finalistas y entre ellos los 250 asistentes al

Todo listo para cumbre cafetera de Cartagena

El premio InnovaCafé llega a su segunda versión y es un reconocimiento a las empresas más innovadoras de la Cadena de Valor del Café en el país.



Más de 100 emprendimientos se han inscrito al premio de la innovación en el sector cafetero.

Datos de la Cumbre

81 versiones del evento

Más de 2.000 participantes en su historia

Más de 15 países han hecho presencia

único evento internacional donde se debate sobre el café de origen Colombiano y Latinoamericano, elegirán el gran ganador”, explica Gustavo Andrés Gómez Montero, director Ejecutivo de Asoexport - Analdex.

Los tres galardonados se harán acreedores a las llaves del programa Aldea Innpulsa por valor entre \$20 y \$60 millones, que será redimible en capacitaciones a su medida, y quien obtenga el primer lugar participará en un programa de aceleración en innovación en Silicon Valley (California, Estados Unidos).

“Nos sentimos complacidos por la participación de esta segunda versión del Premio InnovaCafé, donde hay emprendimientos de variados sectores económicos o industrias: Tecnología de la Información y las Comunicaciones (TIC), agroindustria, químico farmacéutico, caucho y plástico y comercio”, agregó el director ejecutivo de Asoexport - Analdex.

Usos prácticos del blockchain

Mucho se habla del blockchain pero pocos entienden de qué se trata y cuál es el alcance de sus aplicaciones prácticas, sin embargo, la verdad es que este concepto encierra una enorme revolución, no solo en términos de transacciones, sino en todo tipo de aplicaciones que en poco tiempo serán parte de muchas actividades de nuestra cotidianidad.

Según Andrés Guzmán, CEO de Adalid, compañía especializada en seguridad de la información, servicios legales de alta tecnología y servicios forenses, “las aplicaciones basadas en este lenguaje serán infinitas, si no, imagine un mundo en donde las personas puedan firmar contratos sin necesidad de intermediarios, sin abogados y sin importar que la otra persona incumpla. Quienes componen canciones o escriben un libro y lo publican en la red, ahora recibirán por cada descarga o reproducción, sin margen de error, sus pagos por derechos de autor, eliminando del medio a las sociedades de gestión, cobradores e, incluso, a la banca”.

A medida que aplicaciones como estas se vuelven cada vez más populares, el ecosistema del blockchain sigue creciendo a unos niveles jamás imaginados y todo gracias al rotundo éxito del bitcoin, su aplicación más popular. Esta criptomoneda, que no se rige por ningún banco central, solo obedece a las reglas que le dieron origen y que no está alojada en un solo sitio, sino que cada uno de sus usuarios tiene la función de almacenar una parte de la información.

Este sistema, permite que sus usuarios se identifiquen con un código, por lo cual son virtualmente anónimos en transacciones que funcionan bajo el esquema P2P, por sus siglas en inglés de Peer-to-Peer, que se puede traducir como una “comunicación entre pares o iguales” y se trata de una interacción directa entre dos computadoras sin usar un servidor central, y es esa misma comunicación que usan hoy servicios como Skype, Netflix y Spotify.

En este sentido, el valor más grande del blockchain es la seguridad y el anonimato que son posibles gracias a que si un archivo o cualquier información se modifica, todas las cadenas cambiarán, dejando en evidencia el cambio, para mayor transparencia.

Para explicar este principio, Andrés Guzmán menciona otro ejemplo. “Imagine un sistema en el que, si usted quiere alquilar una casa, el arrendador alimenta una base de datos que se encuentra replicada en bloques, con la información del inmueble, medidas, características específicas, los términos generales, el tiempo del alquiler, los días de pagos y, a su vez, el arrendatario tiene su información disponible en el sistema, con sus ingresos puestos en garantía, y la disposición para pagar el canon. En ese sentido, si, por el ejemplo, el arrendatario deja de pagar, el sistema de inmediato pone a disponibilidad el bien, liberando a las partes del contrato y cobrando automáticamente los fondos dispuestos por incumplimiento, sin abogados, ni jueces, sin más”.



Somos su aporte efectivo en la generación de ahorros estratégicos para su cadena de suministros.

Central de compras especializada:

- Servicio de evaluación dinámica de proveedores
- Gestión de compras y negociaciones puntuales
- Gestión de compras técnicas e industriales
- Compras asociativas
- Aprovisionamiento estratégico
- Modelos de riesgo-impacto del suministro
- Gestión de suministro por categorías
- Acompañamiento en procesos de negociación internacional
- Acompañamiento en procesos de comercio exterior
- Negociación y compra de energéticos



(57) 311 3502830
(57) 312 3251514



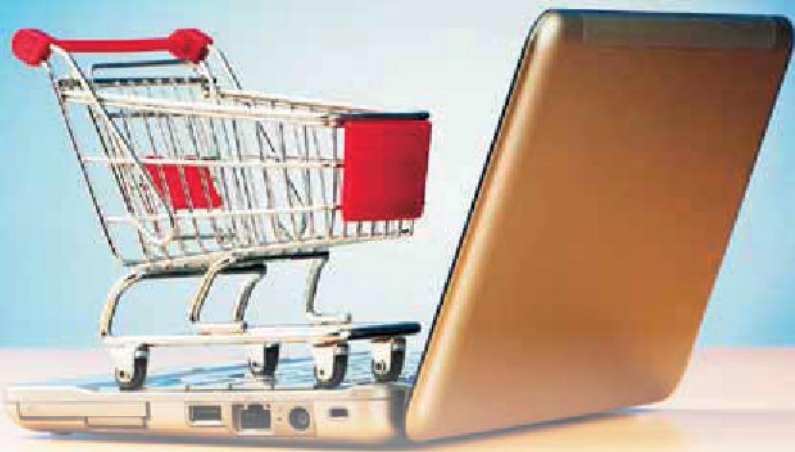
direccionnegocios@comprasinteligentes.com.co
ceo@comprasinteligentes.com.co



www.comprasinteligentes.com.co



**14 años acercando
Estados Unidos a Colombia**



**¿Compras urgentes?
¿Compras por internet?
Tu mercancía desde E.U.
en la puerta de tu casa o negocio**



- ✓ Courier
- ✓ Bodegaje
- ✓ Compras
- ✓ Transporte Aéreo
- ✓ Mudanzas Internacionales

**Pida su Casilla Postal sin costo
Para su correo internacional**

Miami (786) 357-1402

Visitenos:

www.alo-mudanzasycargo.com

Estados Unidos

5153 NorthWest 74 Avenue Miami FL 33166
Tel. 305 503 6168

Colombia

Calle 25 No. 99-34 Bogotá
Tel.: 422 72 35

**786 357 4592
786 357 1402**

@alomudanzasycargo Alomudanzasycargo
 YouTube American Logistic tv

**SOMOS SU ALIADO ESTRATÉGICO
EN LA CIUDAD DE MIAMI**

Escuche estas notas escaneando este código QR, descargue la aplicación gratis. Igetax.

Abastecimiento estratégico: la metodología para ejecución de compras inteligentes



“Hoy las compañías están identificando que su límite competitivo depende de los eslabones de sus cadenas de abastecimiento. La lucha por la supremacía del mercado no será entre compañías sino entre cadenas de abastecimiento”

Carol Ptak, APICS

(APICS es la asociación norteamericana para la gestión de la cadena de suministro, líder reconocido en capacitación e investigación en asuntos logísticos)

La tendencia moderna que identifica hoy a las compañías exitosas incluye sin duda la implantación de la metodología de abastecimiento estratégico como herramienta importante para el mejoramiento de los indicadores de rentabilidad y competitividad.

¿Que es abastecimiento estratégico? Abastecimiento Estratégico se puede definir como una metodología enfocada en la reducción del costo total de adquisición de los bienes y servicios contratados por una compañía, con base en la búsqueda de mejoras operacionales para todos los involucrados en el proceso.

Consiste en un proceso lógico y secuencial que analiza la demanda interna actual y futura de la empresa (entendida desde la visión y planes de crecimiento en el mercado respectivo), su posición frente al mercado de oferta y el poder de negociación de la compañía frente a sus proveedores para definir las estrategias de abastecimiento, prioridades de acción y gestión por categorías.

Las estadísticas disponibles muestran que una compañía destina entre el 30% y 70% de sus ingresos para la compra de materias primas, empaques y servicios, dependiendo por supuesto de la actividad comercial en la cual se mueva. Es claro entonces que cualquier optimización que se realice en el proceso

de abastecimiento se refleja de manera importante en el margen de la compañía. Hoy en día la eficiencia de las organizaciones que implantan la metodología de abastecimiento estratégico se mide en su impacto final en el EBIDTA, medido de manera objetiva con base en el aporte en competitividad que puede hacer el área de suministros e cuento a ahorros y evitamientos de costos (saving and avoidances). Por supuesto, el proceso de abastecimiento debe ser gestionado de manera competente y profesional, guiado estratégicamente y medido de manera constante y objetiva.

En éste punto, es importante mencionar brevemente que la metodología supone el análisis matricial del gasto de la compañía y del riesgo de abastecimiento (ambas tareas arduas y requirentes de ojo experto y experiencia empresarial), con base en los desarrollos de Peter Kraljic, lo cual implica necesariamente la estructuración de licitaciones, invitaciones a ofertar y procesos de negocio definidos por la estrategia definida en cada categoría.

Por supuesto, las capacidades de negociación serán fundamentales para ejecutar de manera exitosa cada asunto y es aquí cuando se hace evidente la conjunción de método y habilidades de negociación como mezcla eficiente para materializar los proyectos derivados de los planes de abastecimiento estratégico.

Los expertos en negociación recomiendan de manera reiterativa a las empresas las bondades de los conceptos de visión de largo plazo, negocios ganar-ganar, beneficio mutuo, cooperación, cooptencia, transparencia, acuerdos equitativos y construcción de relaciones como el camino hacia la competitividad y sostenibilidad.

Continúa en la siguiente página

Redacción Correo Internacional



Las exportaciones de Colombia hacia los mercados con los que el país tiene acuerdos comerciales vigentes han registrado un aumento de 14 por ciento promedio anual, entre 2000 y 2017, al tiempo que las ventas externas al mundo en general se incrementaron -en el mismo periodo- 6,4 por ciento promedio anual.

Esta información está en el Informe sobre el Desarrollo, Avance y Consolidación de los Acuerdos Comerciales Vigentes elaborado por los ministerios de Comercio, Industria y Turismo y de Hacienda y Crédito Público, que fue entregado al Congreso de la República en agosto pasado, así como a gremios y otros organismos, y que hoy se socializó en audiencia pública con organizaciones gremiales y sindicales, y la sociedad civil en general.

Aunque hace 25 años el país inició el proceso de apertura económica, esta no tuvo la profundidad suficiente que permitiera una participación mayor de Colombia en el comercio internacional.

Esto se refleja en indicadores como el de la relación de las exportaciones en el Producto Interno Bruto (PIB) nacional, las que representan el 17,8 por ciento del PIB, muy por debajo de América Latina y El Caribe, que representan 21,4 por ciento, y del mundo, el 27,5 por ciento.

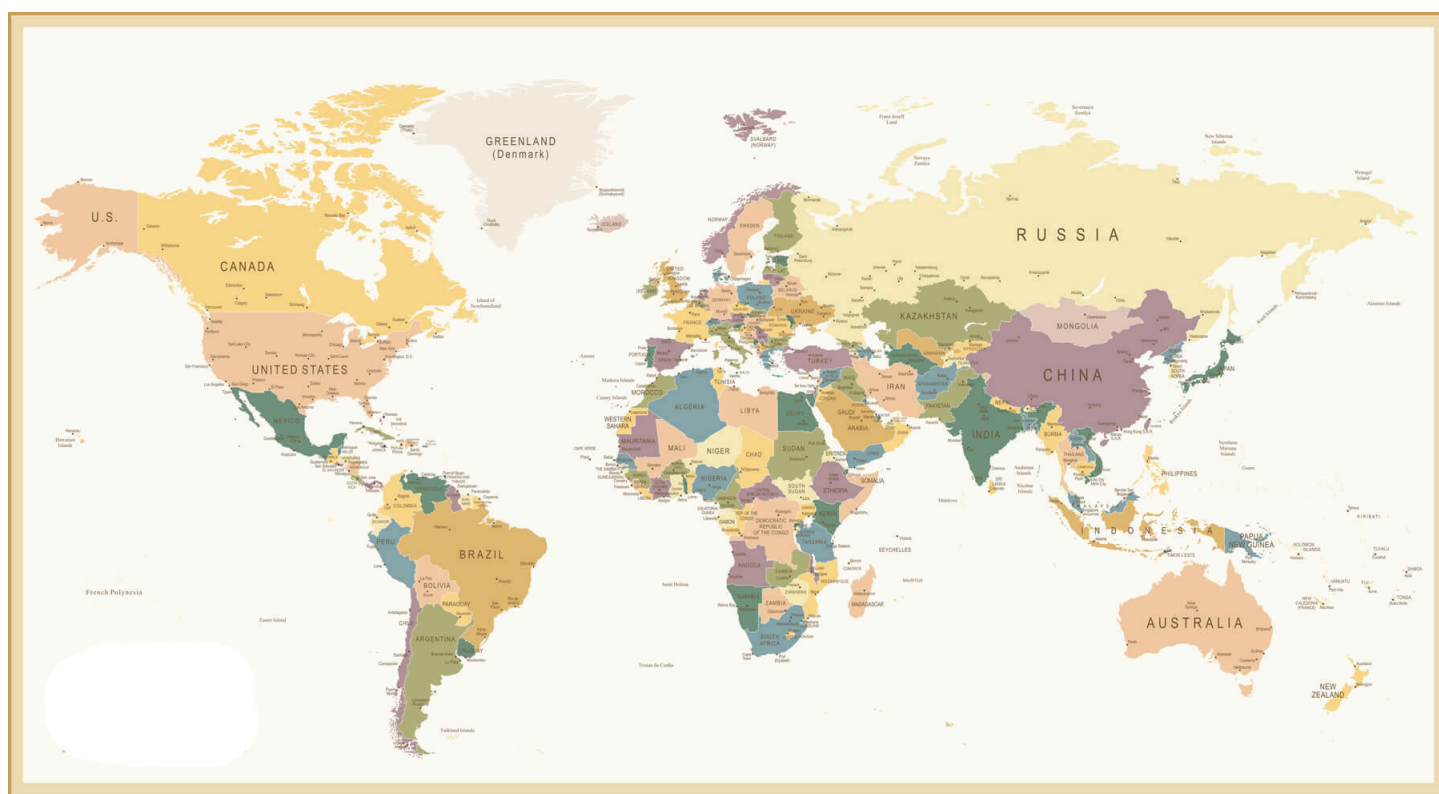
La relación de las importaciones con el PIB es del 18,5 por ciento, mientras que el de la región es de 20 por ciento y el del mundo 22 por ciento.

El análisis evidencia que el comercio con los países con acuerdo comercial vigente ha ganado participación en la torta, al pasar del 20 por ciento en el año 2000, al 66 por ciento en 2017.

Si bien vendiendo a los países con acuer-

Así van los acuerdos comerciales del país

Colombia sigue ganando espacio de negocios en los países con los que ha conseguido un pacto de comercio e inversiones.



do comercial vigente hay más empresas y nuevos productos, Colombia debe hacer un mayor esfuerzo para diversificar la oferta exportable y depender menos de los bienes mineroenergéticos. La viceministra de Comercio Exterior, Laura Valdivieso, quien lideró la audiencia, explicó que uno de los ejes de la política comercial del Gobierno del presidente Iván Duque es el aprovechamiento de los 16 acuerdos comerciales vigentes

que tiene el país.

También, recordó que el mandato del Presidente es trabajar en el aprovechamiento de estos instrumentos. Para ello, se validará con los actores regionales la oferta exportable que ha identificado el ministerio.

El otro eje de trabajo es la facilitación del comercio, para lo cual ya se instaló la Mesa

de Facilitación del Comercio, que ha sesionado en 4 oportunidades, identificando los aspectos que impiden que las operaciones comerciales fluyan con mayor agilidad, y definiendo acciones de mejora.

Además, hay un eje transversal a estos dos: la consolidación del comercio legal, que involucra la lucha contra el contrabando y el uso y fortalecimiento de las medidas de defensa comercial.

Dichos conceptos se sustentan en los estudios desarrollados por la escuela de Harvard (Fisher, Ury y Patton) y otros investigadores dedicados al estudio del proceso de negociación y a la búsqueda de competitividad y productividad para las empresas.

Planeación de abastecimiento y la planeación de negociaciones

Durante los procesos de planeación y priorización de proyectos derivados de la “corrida” de abastecimiento estratégico, será necesario gestionar internamente con las áreas de producción, distribución, logística y otras relacionadas aquellos procesos de planeación de necesidades (para efectos de mejorar y potenciar la capacidad de negociación de la compañía) y por supuesto las capacidades de concertación y consolidación de sinergias cobrarán importancia para el feliz término de cada proyecto.

Es claro que los demás eslabones de la cadena interactúan de manera directa entre sí. Una decisión de compra de un tamaño de lote inadecuado, por ejemplo, producirá paradas de máquina y pérdida de ventas si es insuficiente, y seguramente costos adicionales de almacenamiento, inventario y de capital inmovil si es excesivo. El objetivo de reducir el

costo de adquisición se puede ver afectado seriamente si no ejecuta la alineación mencionada. El comprador moderno entonces debe ser una persona con las competencias laborales y el conocimiento transversal de los procesos logísticos de su empresa que le permita desempeñarse de manera óptima y claro, del conocimiento profundo de la metodología de abastecimiento estratégico.

La preparación entonces requerida para un comprador profesional se podría dividir en dos grandes campos:

1. Preparación académica y suficiencia en logística y administración de la cadena de suministros. Aquí se incluye por supuesto la preparación previa (pregrado) en ramas de la ingeniería y administración y muy seguramente una maestría en administración de negocios, MBA y/o Logística y SCM.
2. Preparación y competencias en lo referente a negociación integrativa, técnicas de comunicación no verbal, método Harvard y habilidades gerenciales. La formación en negociación es vital para el éxito.
3. Formación sólida en abastecimiento estratégico y gestión por categorías. En este aspecto, un enfoque al logro y definición de métricas claras es muy

importante para alcanzar los objetivos deseados.

En lo referente al segundo punto, el comprador profesional y experimentado tiene muy claro que la preparación para cada negociación es fundamental. Se trata entonces de disponer de información del negocio, pronósticos de ventas, pronósticos de compras, estado del arte en el medio, volumen de compra, estado de la cartera con el proveedor, estructura de costos del bien a comprar, implicaciones geopolíticas y las demás información inherentes al negocio que lo puedan afectar. Citando a Sun Tzu (El arte de la guerra, Siglo V a.c): “El sabio gana la batalla antes de luchar, el ignorante debe pelear, si quiere tener posibilidades”.

En una época en la que la información es la reina, el no usarla implica simplemente la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Para terminar, y citando a Fisher, Ury y Patton, es claro que el enfoque humanista del proceso de negociación se basa en las relaciones de poder entre las partes, los procesos de comunicación y el convencimiento o no de los beneficios de relaciones de negocio de largo plazo, que permitan incluso inventar opciones que permitan avanzar con las negociaciones, encontrando incluso oportunidades que a simple vista no eran tan claras.

La formación entonces de los negociadores y responsables de las áreas de abastecimiento es vital para lograr los objetivos señalados. Solo un comprador debidamente entrenado podrá afrontar los retos de los próximos cinco o diez años.

El mundo de los negocios se mueve en torno a cooperación, alianzas estratégicas, desarrollos conjuntos y calidad. La metodología de abastecimiento estratégico complementa entonces la formación requerida y se convierte hoy en un diferenciador importante para crecer en el mercado. El no estar preparado adecuadamente significa de manera tácita el estar dispuesto a “dejar dinero sobre la mesa” y a cometer errores costosos, y lo peor, a dar ventajas a la competencia.

En los procesos de selección de personal para las áreas de abastecimiento, se debería incluir entonces claramente la acreditación de competencias, capacitación y experiencia en abastecimiento estratégico, gestión por categorías y negociación profesional como requisito para ingresar a una organización empresarial, así como el verificar en las pruebas DISC el nivel de influencia que pudiera tener el candidato, quien finalmente laborará en una de las áreas con mayor exposición en una compañía.

Ricardo Alfonso Herrera C.
Correo: rherrera@axonlogistica.com

El encuentro anual más importante del sector logístico y de comercio exterior de Latinoamérica



29 y 30 octubre 2018 - Bogotá, Colombia

INVITADOS



Iván Duque Márquez
Presidente de la República



Angela María Orozco
Ministra de Transporte



José Manuel Restrepo
Ministro de Comercio Industria y Turismo



Guillermo Botero
Ministro de Defensa



Alberto Carrasquilla
Ministro de Hacienda



José Andrés Romero
Director de la DIAN



Roberto Barceló
Gerente Principal de desarrollo
Port Everglades



Bo Mathiansen
Representante UNDOC



Rafael García Melgar
Superintendente Nacional Adjunto
Aduana del Perú



Pilar Jurado
Directora Nacional de Aduanas de
España



Guillermo González Larsen
Presidente de la Junta
Directiva Nacional
de FITAC



Victor González
Gerente Sociedad Portuaria
Regional de Buenaventura

EJES TEMÁTICOS

- Blockchain y nuevas tecnologías para la logística
- Retos de los actores logísticos en el nuevo contexto global
- Aduanas y sus desafíos frente a la facilitación
- Lucha contra la ilegalidad y el lavado de activos
- Perspectivas frente a la revolución 4.0



Patrocinadores



B O G O T Á 2 0 1 8