



‘Plan vallejo exprés’ es un incentivo para la industria colombiana: Javier Díaz Molina

Javier Díaz Molina, presidente ejecutivo de la Asociación Nacional de Comercio Exterior, [Analdex](#), explicó por qué la implementación de un ‘Plan Vallejo exprés’ representa un estímulo para que los **empresarios puedan ser más competitivos en materia de exportación**.

Díaz Molina indicó que ‘Plan Vallejo’ **no se trata de un mecanismo nuevo**, pues fue creado en los años 60 como una fórmula que permite **importar materias primas y maquinaria libres de aranceles**, para fabricar productos destinados a la exportación.

No obstante, este plan establecía que **se debe exportar el 100% de la producción realizada con las materias primas importadas**.

Sin embargo, el **presidente de Analdex** precisó que el Gobierno Nacional ahora plantea la posibilidad de acudir a este recurso sin la obligación de exportar toda la producción realizada. En este momento el empresario puede **exportar el 60% de su producción y dejar 40% para moverlo en el mercado nacional**, siempre y cuando **pague los respectivos aranceles**.

“En la maquinaria, se puede **importar libre de arancele y el IVA** queda diferido cuando se cumpla el compromiso de exportación, pero se puede **exportar el 50% de lo producido** y el otro **dejarlo para el mercado local**”, agregó.

De igual manera, **Javier Díaz Molina** recalcó que también se han hecho unos ajustes para que **este trámite deje de ser engorroso** y que **surta efecto en menos de 15 días**. “Esto podría ayudar a que el aparato productivo sea competitivo al exportar con menos impuestos”.

¿Tiene efectividad esta política?

De acuerdo con **Díaz**, la competencia en el mercado internacional es muy intensa pero al **abaratarse la producción y eliminar los sobrecostos** el empresario tiene un **mayor músculo para competir en el escenario internacional**.

“Además hay que aprovechar nichos, pues el mundo sigue demandando productos. El **país logró crecer en ciertos sectores y con estos estímulos serán más competitivos**”.

¿Por que no diversificamos la oferta exportadora?

El **presidente de Analdex** precisó que en este momento es más rentable vender en el mercado local que en los escenarios internacionales, además, subrayó que los exportadores deben sortear una serie de “sanciones formales” por parte de la Dian que desestimulan esta actividad económica.

“La **Dian sanciona de por errores formales** que no implican en el **detrimento de dinero para el Estado**, además las **multas son cuantiosas**”, precisó.

Sin embargo, **Javier Díaz** recalcó que Colombia necesita diversificar su canasta exportadora, pues el país tiene la oportunidad de ser un actor importante en algunos mercados internacionales. “Tenemos que **lograr que exportar sea rentable**, pues de otro modo nadie lo hará, **debemos regular y ser más flexibles para ser más competitivos**”.

Finalmente, **Díaz** reiteró que el ‘**Plan Vallejo**’ **hace parte de una suma instrumentos necesarios** para ayudar a **crecer en las exportaciones en el país**.

Tomado de: [LA FM](#)

Artículo Anterior/Posterior

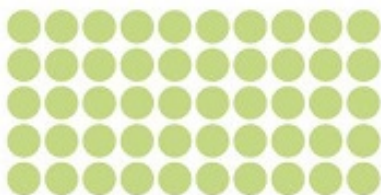
← [El Plan Vallejo traería exportaciones no mineras por US\\$25.500 millones en 2022](#)

Artículos Relacionados

LO QUE CAMBIA CON EL PLAN VALLEJO EXPRÉS

PLAN VALLEJO

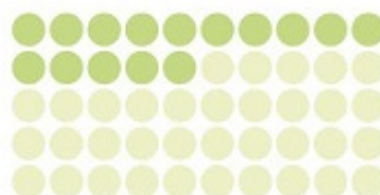
Tiene más de 50 años en Colombia



Se expide el decreto que crea el nuevo Plan Vallejo Exprés

19 de octubre de 2020

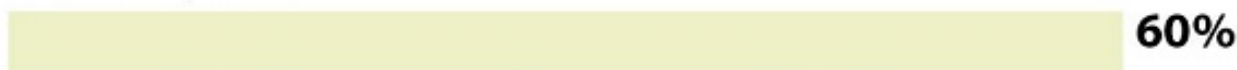
15 días



Tardará la respuesta del Gobierno para que la empresa pueda ser parte del Plan

COMPROMISOS DE EXPORTACIÓN CAMBIARON

Materias primas



Bienes de capital y repuestos



Exportadores de servicios



0,5 veces el valor FOB equivalente a los bienes importados.

El Plan Vallejo traería exportaciones no mineras por US\$25.500 millones en 2022

Gráfico: LR-GR
Fuente: Ministerio de Comercio



Pese al covid-19, se inicia la cosecha más grande de café

Próximos Eventos

▶

▶

▶



24
FEBRERO

SEMINARIO

Aspectos prácticos
Y de logística en la
Exportación de cannabis



25
FEBRERO

CICLO DE ENTRENAMIENTO TEÓRICO-PRÁCTICO

Demostración de los
requisitos fundamentales en
la adopción de una medida
de defensa comercial

Twitter



03
MARZO

RUTA VIRTUAL
LOGÍSTICA Y SUPPLY CHAIN

VII
Jornada logística



04 y 05
MARZO

SEMINARIO TALLER

Plan Vallejo
Exprés

 Contactenos

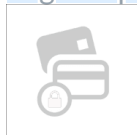
 Twitter

 Facebook

 LinkedIn

Recaudos Online

[Pague aquí](#)



Analdex - Asociación Nacional de Comercio Exterior

Calle 40 No. 13-09 piso 10 Edificio UGI Bogotá

Teléfono: (57-1) 794 2122

Email: analdex@analdex.org

Todos los derechos reservados

Analdex @ 2018