
¿Cómo una PYME puede entrar en el mercado internacional?

Las aduanas y las operaciones como factores claves

La PYME en el comercio exterior

Todo es posible.



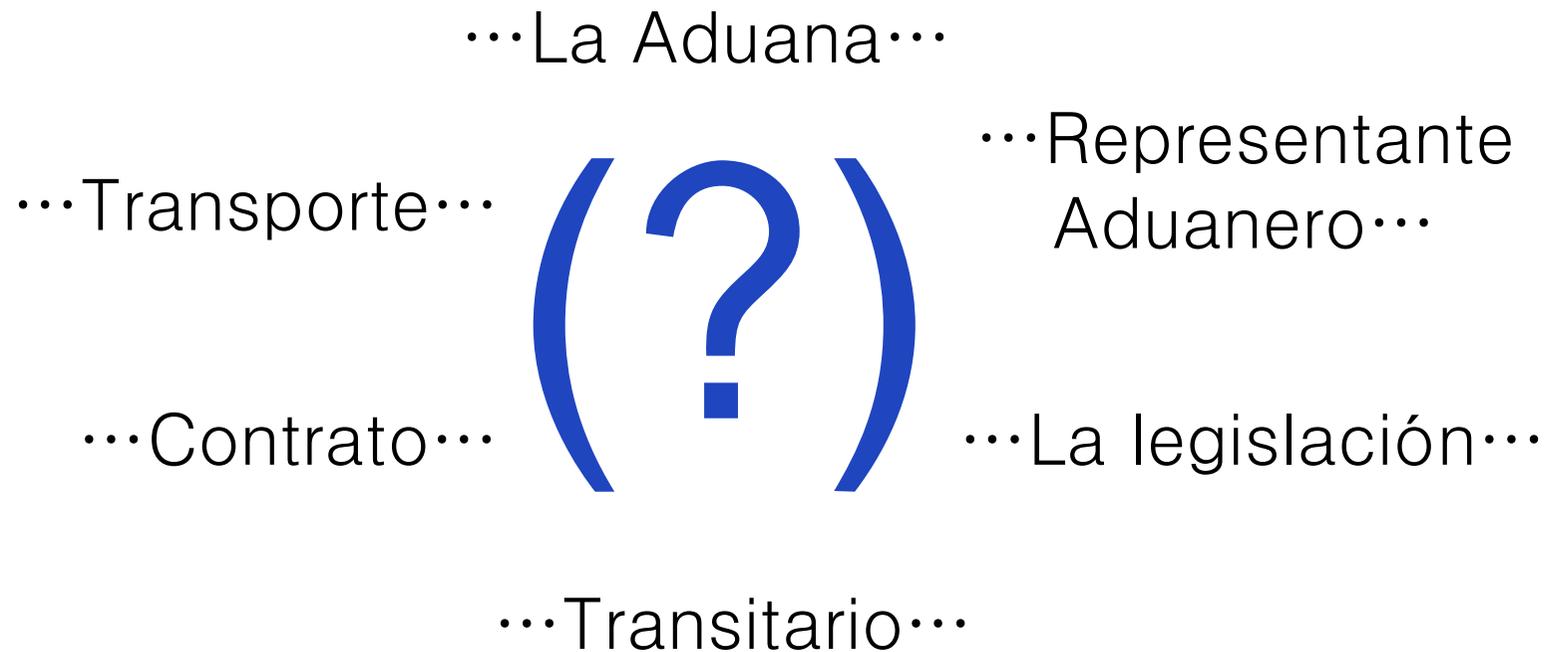
PORCELANOSA®

GRUPO  TARIC

Qué supone una operación internacional

Vendedor

Comprador



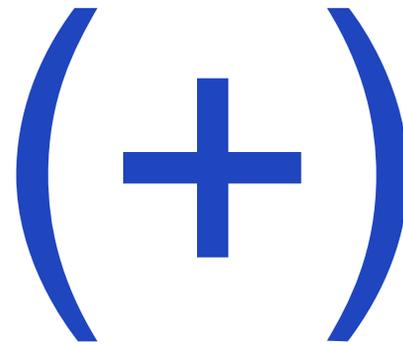
Simplificar

(?)

Subcontratar

Elegir Socios de Confianza.

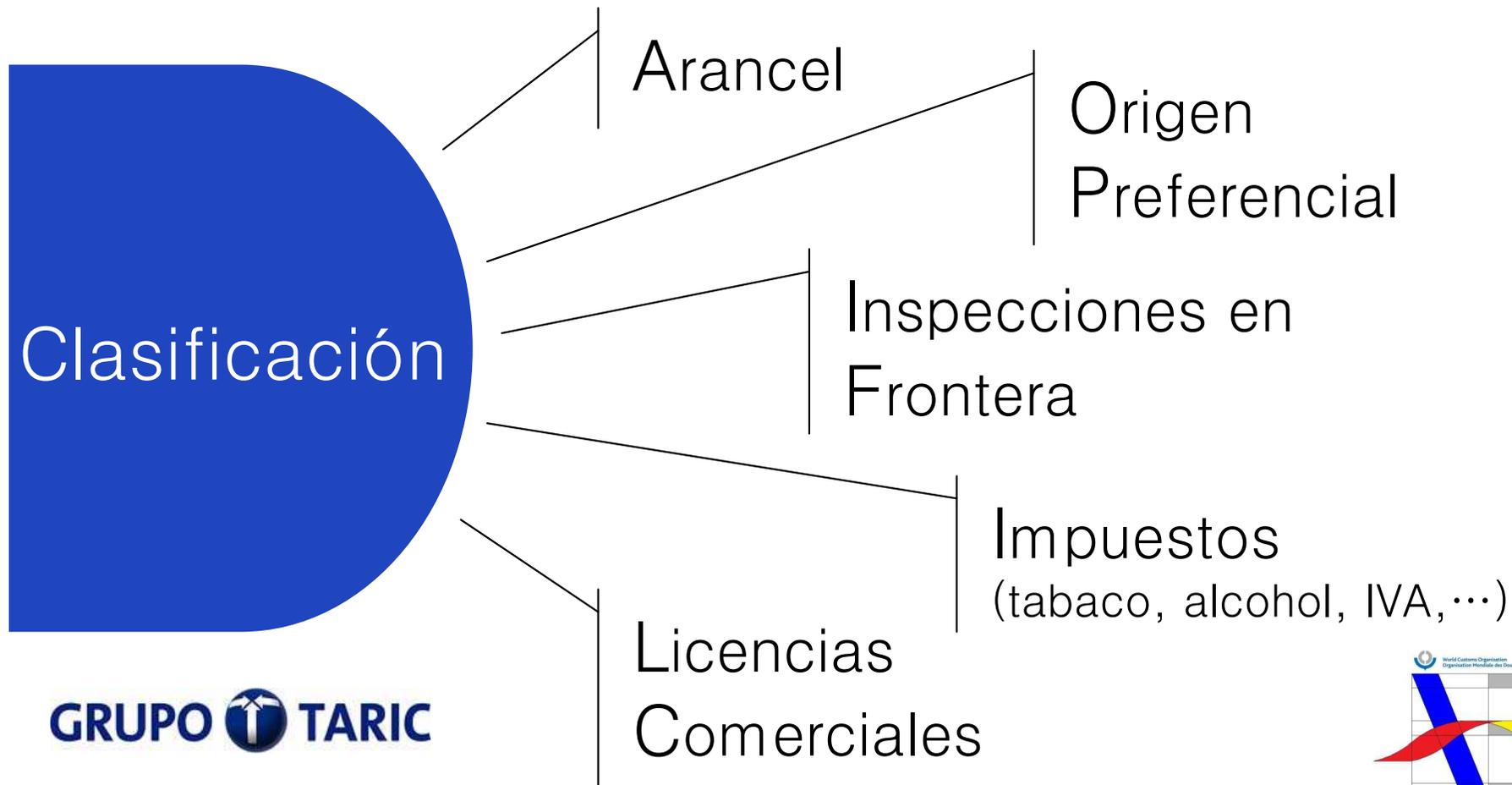
Garantía en las Operaciones



Seguridad de las Mercancías

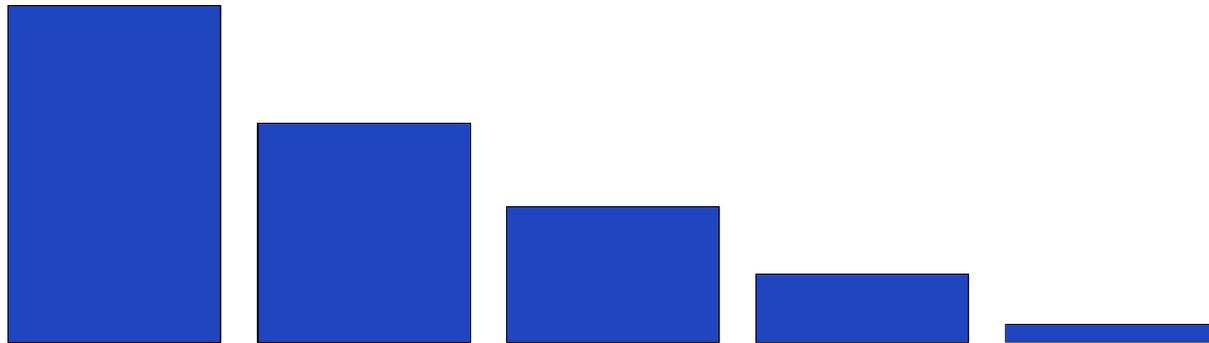
Tips a tener en cuenta

Implicaciones de la clasificación arancelaria.



El riesgo está en los imprevistos.

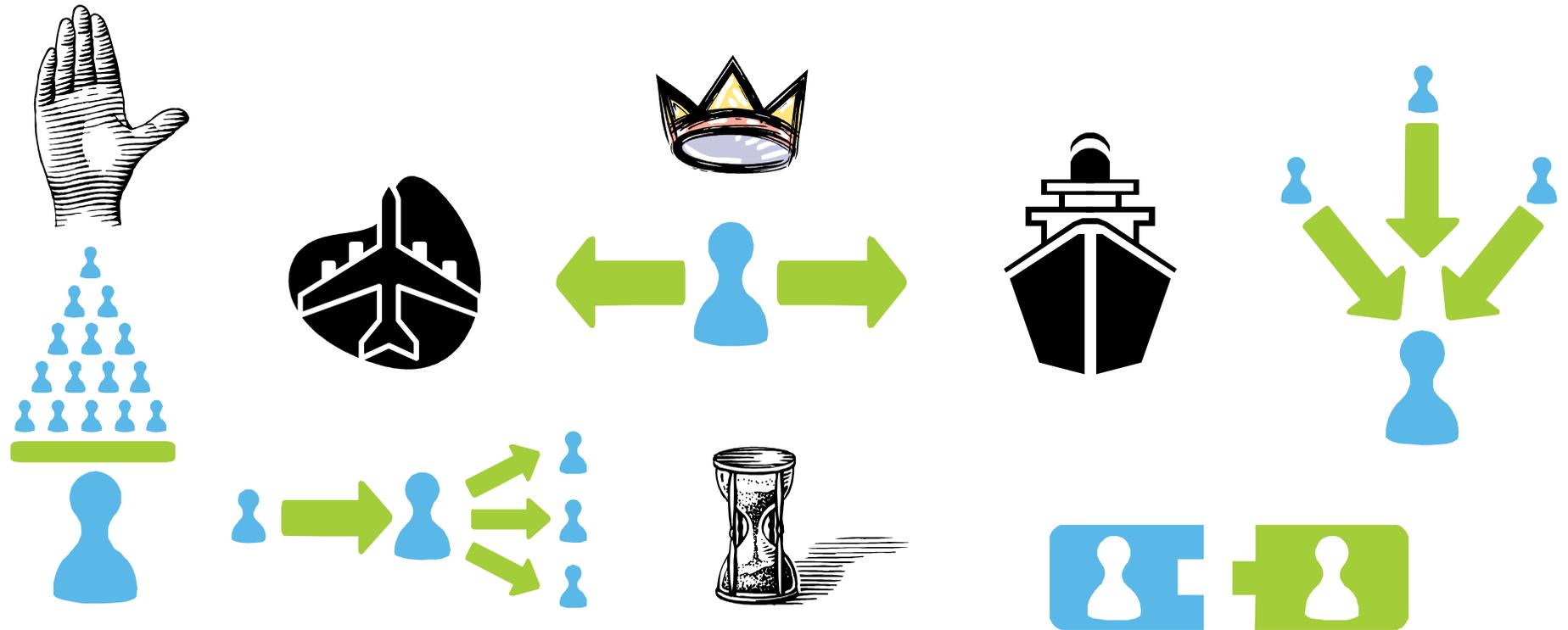
(Hay que reducirlo)



Ir al detalle y calcular el coste total.



Dibujar la cadena y buscar sus fallos.



La declaración aduanera y sus implicaciones financieras.



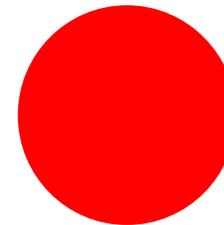
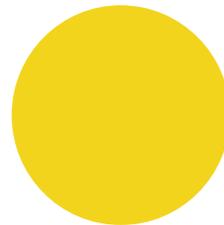
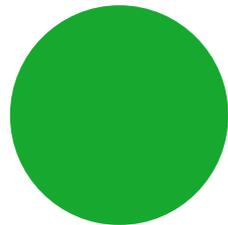
Formarse en logística y aduanas.

(aunque se subcontrate)



El papel de las Aduanas

Las aduanas tienen mucho que decir...



Cualquier contratiempo supone un coste.



Que funcione una vez no
significa que esté bien hecho.



La información es la clave.



Organización Mundial de Aduanas (OMA)

Market Access Database (UE)

Export Helpdesk (UE)

Organizaciones sectoriales, regionales, ...

...

Las Aduanas ayudan a los operadores.



Zonas Francas, Depósitos Aduaneros
Operador Económico Autorizado (OEA)
Autodespacho, Declaración Simplificada
Ventanilla Única

...

Los escalones del comercio internacional

Operaciones puntuales

Operaciones regulares

Certificación OEA

Nivel estratégico

¡Ser OEA es demostrar que su empresa ha realizado el recorrido anterior!

Formación, elección de socios fiables, trazabilidad de sus operaciones, transparencia con la Aduana y aplicación de las normas.

Grupo Taric

Marc Bastin

comercial@taric.es

www.taric.es

