

Contenido

BLOQUE I: ALCANCE DEL ASESORAMIENTO	2
BLOQUE II: ASESORAMIENTO EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL	2
1. Identificación de TARIC e INCOTERM y elaboración de tu escandallo de costes.	2
2. Análisis de las alternativas de transporte, envío de la mercancía y seguros.....	3
3. Indicación de la documentación, certificados y registros requeridos.....	3
4. Opciones de exportación más ventajosas en cada caso.	3
5. Cuestiones específicas de e-commerce.	4
6. Cuestiones clave sobre fiscalidad internacional	4
BLOQUE III: RECOMENDACIONES PRÁCTICAS.....	4



Información



Consultoría



Promoción



Formación

BLOQUE I: ALCANCE DEL ASESORAMIENTO

En este primer bloque se especifican los datos generales de la empresa, así como su trayectoria internacional (cuando la haya), indicando los principales obstáculos con los que se haya encontrado en sus operaciones de exportación (referidos a transporte y logística).

Se mencionan los motivos de la empresa para solicitar el asesoramiento, describiendo el producto e indicando el TARIC (salvo que no sea conocido en el momento de iniciar el asesoramiento). También se indica en este apartado el país de origen de la mercancía y el país o bloque aduanero de destino.

BLOQUE II: ASESORAMIENTO EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL

1. Identificación de TARIC e INCOTERM y elaboración de tu escandallo de costes.

Identificación del TARIC, explicando qué es, cómo está estructurado, cuál es el objetivo de esta codificación y la diferencia con el código HS y el código HTS. También se muestra dónde consultar estos códigos.

Cuando se trate de productos de difícil clasificación, se ayudará a la empresa a cumplimentar y enviar la solicitud de la **Información Arancelaria Vinculante (IAV)**.

Identificación del INCOTERM más adecuado al caso concreto, explicando cómo delimitan la responsabilidad del comprador y el vendedor en una operación: cuándo se entrega la mercancía, cuándo se transmite el riesgo, cómo se distribuyen los gastos y qué trámites hay que seguir. Se indica dónde consultar una tabla actualizada de los INCOTERMS.

Elaboración de tu escandallo de costes.

- ¿Cómo se calcula el coste de un producto teniendo en cuenta los recursos empleados para su elaboración y su puesta a disposición en destino?
- ¿Influye la elección del INCOTERM en este escandallo de costes?

En este apartado se asesora a la empresa sobre estos aspectos y se le facilita el escandallo adaptado a la operación objeto de este informe.



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Junta de Andalucía
Consejería de la Presidencia, Interior,
Diálogo Social y Simplificación
Administrativa



ANDALUCÍA EXPORTACIÓN
E INVERSIÓN EXTRANJERA



Información



Consultoría



Promoción



Formación

2. Análisis de las alternativas de transporte, modo de envío de la mercancía y seguros.

En este apartado se muestran los factores que influyen a la hora de **seleccionar el medio de transporte más adecuado**, asesorando a la empresa sobre las posibles alternativas en función del tipo de mercancía, la cantidad a exportar, el precio, los posibles puntos de salida y llegada, etc.

El modo de envío de la mercancía afecta igualmente a las operaciones de comercio internacional, por ello se indica a la empresa **si conviene contratar un contenedor completo o grupaje**, las características del contenedor (en su caso), los envases y embalajes más apropiados para el producto y para el mercado de destino, etc.

También se justifica la elección del agente aduanero, los agentes de carga o transitarios, y los transportistas u operadores logísticos, ya sea a través de una sola figura o por separado.

Con respecto a los seguros, se justifica la elección sobre el tipo de seguro disponible, teniendo en cuenta alguna orientación sobre seguros de impago.

3. Indicación de la documentación, certificados y registros requeridos.

Indicación de los **documentos específicos** que necesite la empresa en el caso objeto del asesoramiento (documentos comerciales, aduaneros, certificados de origen, documentos de transporte, seguros, certificados requeridos según el tipo de mercancía...). Indicación de herramientas de consulta.

Explicación sobre **trámites específicos** para productos concretos (ISO22000, Halal, Kosher y otras certificaciones) y dónde consultarlo.

Identificación de los **registros necesarios** que apliquen al caso concreto, y modos de tramitación.

4. Opciones de exportación más ventajosas en cada caso.

En este apartado se asesora sobre las opciones de exportación más adecuadas para el objeto del asesoramiento y su tramitación: depósito aduanero, ADT (almacén de depósito temporal), LAME (local autorizado para mercancía de exportación), utilización de zonas francas, reexportaciones, consolidación de mercancía, etc. Se valora asimismo la conveniencia de obtener la certificación OEA (Operador Económico Autorizado), según la situación de la empresa, **asesorando en su caso sobre el modo de tramitación**.



5. Cuestiones específicas de e-commerce.

La logística en materia de venta online, es decir, cuando la empresa ha creado su propia tienda de e-commerce, requiere de una logística “puerta a puerta” rápida y flexible, dentro de un rango de precio que sea asumible por el consumidor y la empresa vendedora.

La empresa **recibirá asesoramiento sobre la logística de su e-commerce**, así como una justificación de su elección (logística 3PL, 4PL y 5PL, picking, tarificación...) **y la gestión logística y el transporte cuando se trate de vender a través de Marketplaces** (en caso de que proceda).

6. Cuestiones clave sobre fiscalidad internacional

En relación con las exportaciones, la fiscalidad internacional contempla distintos trámites a realizar tanto dentro, como fuera de la UE:

- ¿Tiene consecuencias en materia de IVA el que las operaciones sean B2B o B2C?
- ¿Qué es la ventanilla única de IVA y cuando se recomienda utilizarla?
- ¿Debo dar de alta mi empresa a nivel europeo en el CIF-IVA?

En este apartado se asesorará a la empresa sobre los **trámites fiscales obligatorios en el estado de salida y el mercado de destino** (por ejemplo, EORI, VIES, nº de IVA y eventuales pagos de IVA, posibles registros fiscales en el país de destino, pagos de derechos de aduana y/o derechos de importación, eventuales medidas de salvaguardia y de antidumping, solicitudes obligatorias de licencias de importación, de cuotas, etc...),

BLOQUE III: RECOMENDACIONES PRÁCTICAS

En relación con la solicitud de presupuestos, el rango de precios y conceptos incluidos en los presupuestos de transporte es muy amplio y es importante solicitar, si no están indicados, el coste unitario de una serie de conceptos que se detallan en el informe para no tener sorpresas (gastos de flete o de transporte terrestre, recargos en puertos, etc.).

También se facilita una la relación de posibles transitarios, empresas de transporte, agentes de aduanas, compañías aseguradoras o transitarios en destino, adaptados a cada caso concreto.

Por último, se hacen recomendaciones sobre otros programas de ayuda a la empresa, retos y dificultades de última milla y/o áreas de mejora identificadas.