

# Operador económico autorizado

Cómo obtener seguridad, velocidad y ahorro en el tránsito de las mercancías dentro del comercio internacional: Estrategia para la implantación y obtención del OEA en mi organización

Ventajas del OEA:

- *Ahorro de costes.*
- *Mejoras fiscales.*
- *Velocidad y fiabilidad.*
- *Seguridad en la cadena logística internacional.*

4 de junio de 2014, miércoles





## INFORMACIÓN GENERAL

Esta jornada técnica se encuentra dirigida a empresas implicadas en la cadena logística internacional y forma parte de las acciones de formación dirigidas a apoyar la internacionalización de las empresas navarras.

El objetivo de esta acción consiste en formar sobre algunos de los aspectos esenciales del Operador Económico Autorizado (OEA) para fortalecer el posicionamiento de la organización dentro del mercado nacional e internacional, siempre manteniendo un enfoque práctico mediante el uso de ejemplos y el desarrollo de supuestos de aplicación

## **P** PROGRAMA

- 1- 1- Introducción y conceptos del operador económico autorizado.**
- 2- Diagnóstico y plan de acción para mejorar la fiabilidad y seguridad del sistema de trabajo.**
- 3- Implantación y formación del personal obligatoria en materia de seguridad.**
- 4- La Auditoria interna y auditoria de obtención del certificado Operador Económico Autorizado.**
- 5- Casos prácticos de aplicación de los beneficios OEA.**

### ■ **Beneficios de disponer un Certificado OEA:**

- ✓ **Ventajas aduaneras**
  - Reducción de la garantía de IVA hasta el 50%
  - Posibilidad de elegir el lugar de la inspección (incluyendo el despacho centralizado nacional)
  - Menor número de controles físicos y documentales
  - Prioridad en los controles
  - Mayor facilidad para acogerse a procedimientos aduaneros simplificados
  - Reconocimiento mutuo con países terceros: EE.UU, Japón y Suiza
  - Reducción de datos en la Declaración sumaria
  - Tratamiento prioritario de los envíos si éstos se seleccionan para inspección
  - Posibilidad de elegir lugar de inspección
  - Mejora en las relaciones con la Aduana
- ✓ **Ventajas competitivas**
  - Las grandes empresas importadoras y exportadoras escogerán proveedores de confianza (“socios seguros”)
  - Mejoras indirectas o reconocimiento internacional de la figura en sus relaciones comerciales
  - Comunicación anticipada de controles
  - Mejores relaciones con la Aduana
  - Reconocimiento como socio seguro en la cadena logística internacional que garantiza la seguridad y la protección.
- ✓ **Ventajas de la organización**
  - Establecer de forma clara una metodología de trabajo
  - Facilitar la mejora de la eficiencia y eficacia
  - Permite rebajar costes y por lo tanto ser más competitivos
  - Descenso de robos y pérdidas
  - Menos envíos retrasados
  - Mejor planificación
  - Mayor fidelidad de los clientes
  - Mayor implicación del personal
  - Reducción de los incidentes en materia de protección y seguridad
  - Menores costes de inspección de los proveedores y mayor cooperación
  - Reducción de las actividades delictivas y del vandalismo
  - Prevención de problemas mediante el reconocimiento de los empleados
  - Aumento de la seguridad
  - Mayor comunicación entre los socios de la cadena de suministro

### ■ **Criterios para la concesión:**

- El solicitante ha de cumplir una serie de requisitos para que le sea reconocido este certificado de confianza, entre ellos:
- ✓ No haber incurrido en infracciones graves o reiteradas a la normativa aduanera durante los tres últimos años tanto el operador económico solicitante como las personas encargadas o que ejerzan el control de la sociedad, representante legal en asuntos aduaneros o la persona responsable de asuntos aduaneros.
  - ✓ Ha de trabajar conforme a un sistema de gestión que garantice controlar toda su acción: el mantenimiento de un sistema contable aceptado legalmente y auditable, disponer procedimientos de gestión de licencias y autorizaciones para política comercial y agrícolas, permitir a la autoridad aduanera el acceso físico o electrónico, procedimientos adecuados de archivo y registros, mantener medidas informáticas adecuadas contra el intrusismo etc.
  - ✓ El solicitante ha de presentar una solvencia financiera acreditada durante los tres últimos años así como mantener una situación financiera suficientemente saneada para llevar a cabo el objeto social.
  - ✓ El nivel de seguridad es otro requisito que ha de ser contemplado igualmente por aquellos que opten por ser socios de confianza. Sus edificios han de estar protegidos contra la intrusión ilegal, deben controlar accesos a áreas de embarque, muelles y áreas de carga, han de implementar medidas de gestión de mercancías contra su sustitución o pérdida, de identificación de sus relaciones comerciales (clientes, proveedores y socios comerciales), seguridad en la selección de determinado personal y han de tener una política de personal que incida en fomentar los programas de formación en seguridad.

## ■ **Dirigido a:**

Las personas físicas o jurídicas que realizan actividades profesionales reguladas por la normativa aduanera y que estén establecidas en el territorio aduanero de la UE, incluyendo: fabricantes, exportadores, transitarios, depositarios, agentes de aduanas, agencias de transporte, importadores.

## ■ **Ponentes**

### **D. Javier Pérez de Isla González**

- Socio Director de la empresa JP Isla Asesores y Consultoría Logística, S.L.

### **Dña. Nerea Pérez Egüaras**

- Consultora especialista en OEA

■ **Día:** 4 de junio, miércoles.

■ **Hora:** 5 de la tarde.

■ **Duración aproximada:** Tres horas.

■ **Lugar:** Club de Marketing.

■ **Inscripciones:** Socios: Gratis.



Avda. Anaitasuna, 31  
31192 Mutilva (Navarra)  
Tel. 948 29 01 55  
Fax 948 29 04 03  
[www.clubdemarketing.org](http://www.clubdemarketing.org)  
e-mail: [info@clubdemarketing.org](mailto:info@clubdemarketing.org)

