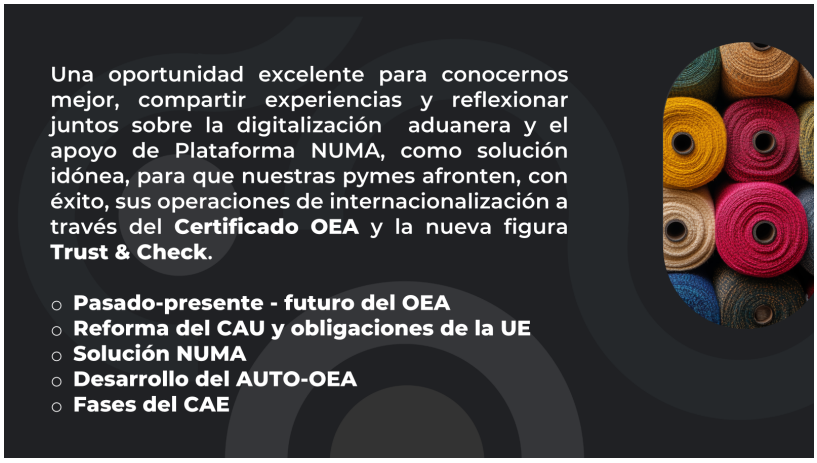
DESARROLLO MEMORIA ATEVAL

UNA VISION BASADA EN DATOS PARA UNA UNION ADUANERA MAS SENCILLA, INTELIGENTE Y SEGURA QUE PROPORCIONE RENTABILIDAD EN LA INDUSTRIA TEXTIL VALENCIANA

El pasado 02 de Julio tuvo lugar, en la sede de ATEVAL una jornada formativa, donde bajo la organización de la entidad, NUMA EXTREMADURA desarrollo una sesión presencial, impartida por Lourdes Morales donde las empresas asociadas pudieron conocer de primera mano, los cambios normativos a los que se van a ver obligadas, por la Reforma del Código Aduanero de la Unión (CAU)

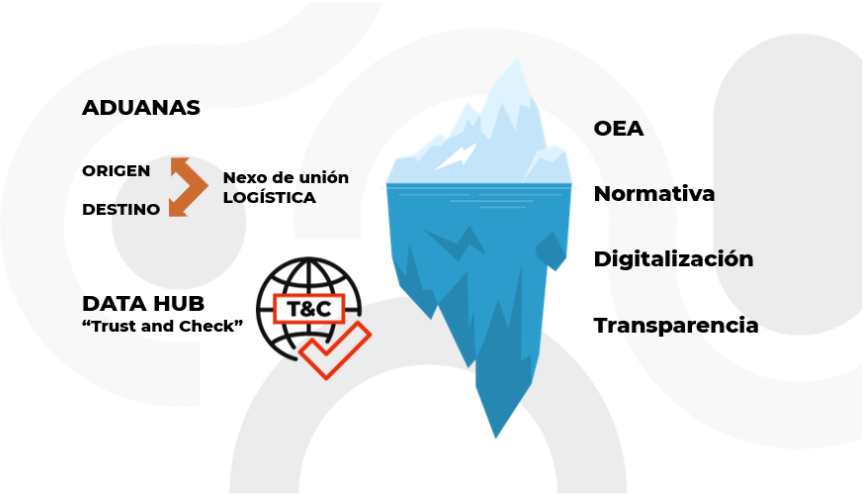
La misión del taller se centraba en exponer, de forma práctica, como la digitalización cambia el proceso de comunicación ADUANA-EMPRESA y el nuevo escenario donde se sustituye el envío de documentos por la transmisión del dato para adaptar las aduanas al nuevo proyecto de la Unión Europea donde se trabajara con UNA ADUANA COMUN para todos los territorios de la UE y un DATA HUB común para todos los socios comerciales que muevan mercancías, tanto de entrada como de salida, al Territorio Común de la Unión

PROGRAMA	contenidos
11:00 - 11:10: apertura y presentación a cargo de Leila Bachetarzi, Directora de Promoción Comercial e Internacionalización de ATEVAL.	
11:10 - 13:00: presentación practica sobre normativa aduanera enfocada a las necesidades del tejido empresarial textil de la Comunidad Valenciana:	
1. Reforma del Código Aduanero.	reforma del CAU
2. Nuevos procesos digitales en la tramitación con aduanas y entre socios comerciales de la cadena logística internacional.	nuevos procesos digitales de comunicación con aduanas
3. Obligaciones de la pyme vinculadas al origen del producto, partidas arancelarias y valor en aduana.	que es origen, partidas y valor y los procesos de REX, EA, incoterms, sistema armonizado y cambios digitales: del papel al dato
14:00 - 15:00: taller practico enfocado en las necesidades del tejido empresarial textil de la Comunidad Valencia respecto a las nuevas obligaciones digitales con la aduana:	
1. El porqué del dato y su obligación tras la cancelación del envío de documento.	continuacion del punto 11.-
2. Explicaciones y detalles de las exigencias del CAU para adaptar la empresa al entorno digital de la Reforma Europea en la normativa aduanera y la creación del DATA HUB.	continuacion del punto 11.-
15:00 - 17:00: Taller practico con interpretación de resultados del AUTO-OEA:	
1. Fases del CAE (Cuestionario de Evaluación)	Fases del CAE y exigencias del CAU
2. Origen y valor del dato como procedimiento de comunicación con la aduana.	AUTO-OEA



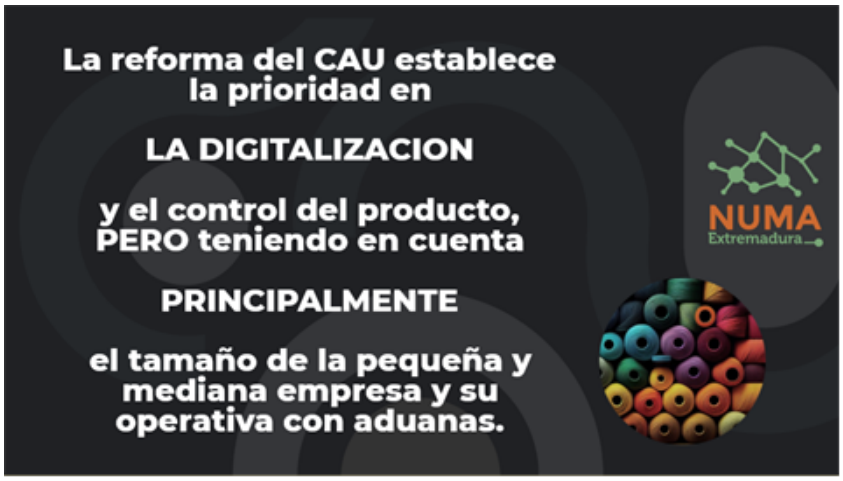
En distintos bloques se desarrollaban contenidos adaptados al sector textil, con la intención de exponer un contenido que alcanzara los siguientes objetivos

- Entender los nuevos procesos digitales para comunicar datos a la aduana
- Entender los nuevos procesos digitales de cada socio comercial
- Entender el valor del OEA
- Entender la nueva figura T&C



Como base central al nuevo intercambio de datos, la empresa importadora y/o exportadora debe centrar su responsabilidad con aduanas en el control principal de

- Socios comerciales
- Origen del producto
- Valor en aduanas
- Identificación correcta de partidas arancelarias



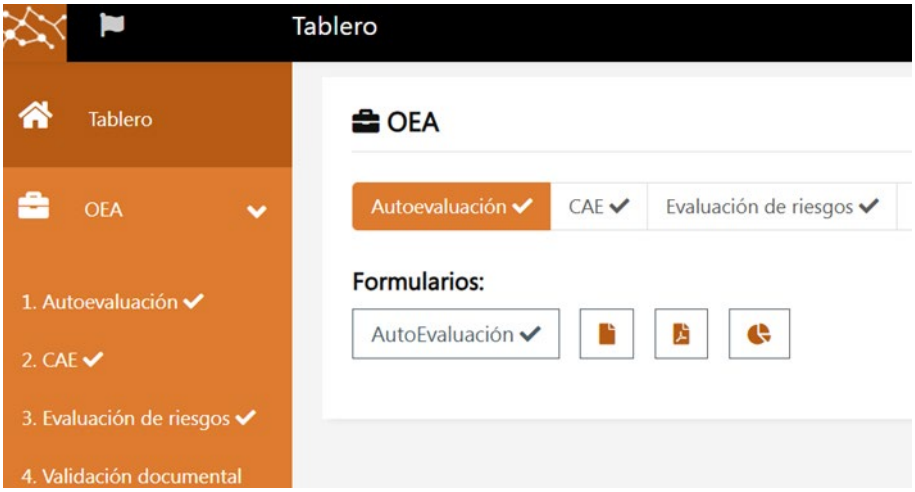
Cabe destacar que la empresa tiene incidencias y problemáticas con Aduanas por estas obligaciones, problemática que se refleja por las notificaciones que se reciben desde aduanas referentes a las solicitudes de EXPORTADOR AUTORIZADO y REX (Registro de Exportadores) que no están actualizados correctamente, entre otras muchas, dando lugar a sanciones tanto económicas como paradas de mercancías en puertos.

La reforma del CAU detalla y define el rol de cada miembro de la cadena, poniendo en valor el estatuto OEA y desde la Organización Mundial de Aduanas (OMA) se establecen

directrices para que la pyme pueda alcanzar la digitalización a la que obliga la nueva normativa aduanera y todas estas obligación se simplifica cuando los socios comerciales que componen una cadena logística internacional son empresas certificadas como OPERADORES ECONOMICOS AUTORIZADOS (OEA) y así se puede cumplir con las directrices de seguridad y protección que desarrolla EL MARCO NORMATIVO SAFE

Al ser el OEA una Certificación de alcance mundial y estar definida desde la UE con unos requisitos exigentes por englobar una normativa general para todos los socios de la cadena logística internacional, ATEVAL ha puesto a disposición de sus asociados el proyecto AUTO-OEA con acceso gratuito a PLATAFORMA NUMA

Las empresas interesadas han solicitado el acceso a PLATAFORMA NUMA y han podido desarrollar personalmente un diagnostico porcentual



Dicho diagnostico es CONFIDENCIAL pero las empresas han podido analizar y comprobar sus resultados por videoconferencias con Lourdes Morales, de 30-40 min. y en dichas reuniones se ha comprobado que

- Cumplimentar el AUTO-OEA es un proceso que no lleva mas de 10-15 min. para la empresa, con preguntas básicas que simplifican las obligaciones normativas establecidas por la aduana
- Cumplimentar el AUTO-OEA ayuda a la empresa a entender la nueva normativa aduanera y diferenciar la que se exige directamente a ella y la que debe conocer para contratar a socios comerciales confiables y seguros
- Cumplimentar el AUTO-OEA confirma que la empresa textil valenciana esta preparada para ser OEA, la pyme valenciana del sector tiene una amplia trayectoria empresarial e internacional y por tanto, controla la operativa pero no la tiene, generalmente procedimentada según las exigencias de aduana

Los datos proporcionados por la empresa, para realizar el AUTO-OEA demuestran que, el tejido textil integrados en ATEVAL esta compuesto mayoritariamente por PYMES que

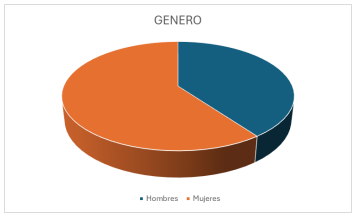
dentro de la operativa de trabajo defina por NUMA, se puede englobar en el servicio OEA-PYME por cumplir con los siguientes requisitos

- Tener movimientos inferiores a 50 contenedores/año
- Ser menos de 250 trabajadores
- Tener una única sede

Analizados los datos de manera general y completamente anónima y, partiendo de la información proporciona por la empresa textil valenciana tras las videoconferencias y, en base a la documentación solicitada, LAS CONCLUSIONES DE RESULTADOS EN LA SOLICITUD DEL AUTO-OEA se detallan a continuación

A. LAS CONCLUSIONES DE RESULTADOS EN LA SOLICITUD DEL AUTO-OEA EN CIFRAS

- Miembro de la cadena
  - Fabricantes: 87%
  - Exportadores: 7%
  - Importadores: 7%
- Genero del responsable que realiza el proyecto
  - Hombres: 40%
  - Mujeres: 60%
- Departamento que realiza el trabajo
  - Exportación: 60%
  - Logística: 7%
  - Gerencia: 20%
  - Financiación: 13%



- SECTOR
  - Textil: 93%
  - Maquinaria: 7%
- NUMERO DE TRABAJADORES
  - Mínimo: 5
  - Máximo: 220
- NUMERO DE SEDES
  - Mas de una sede: 1
- PAGINA WEB
  - Sin página web: 1
- OPERACIÓN DE CARGA
  - Grupaje: 57%
  - Contenedor completo: 43%
- OPERACIONES INTERNACIONALES
  - Importación: 7%
  - Exportación: 7%
  - Ambas: 86%

- VOLUMEN DE CONTENDORES EN IMPORTACION
    - Máximo: 158
    - Mínimo: 3
- VOLUMEN DE CONTENEDORES EN EXPORTACION
    - Máximo: 943
    - Mínimo: 7
- ENVIOS AEREOS EN IMPORTACION
    - Máximo: 5
    - Mínimo: 1
- ENVIOS AEREOS EN EXPORTACION
    - Máximo: 70
    - Mínimo: 10
- VOLUMEN DE NEGOCIO DE LAS IMPORTACIONES (FUERA DE LA UE)
    - Volumen total registrado superior a los 17.500.000 €
    - El volumen de negocio esta repartido entre las empresas del proyecto, oscilando entre el 1% y más del 50%, siendo mayoritario el % inferior al 10%
- VOLUMEN DE NEGOCIO DE LAS EXPORTACIONES (FUERA DE LA UE)
    - Volumen total registrado superior a los 19.000.000 €
    - El volumen de negocio esta repartido entre las empresas del proyecto, oscilando entre el 1% y más del 20%, siendo mayoritario el % inferior al 10%

B. CONCLUSIONES SOBRE EL TEJIDO EMPRESARIAL TEXTIL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

- El tejido empresarial es mayoritariamente **pyme**, **exportadora** y con un movimiento de contenedores **por debajo de los 50 contenedores/año**
- Las empresas exportar a países donde el **Acuerdo Reconocimiento Mutuo** es una realidad y van a necesitar ser empresas Certificadas como Operador Económico Autorizado (OEA) y poder agilizar el movimiento de la mercancía entre los puertos y aduanas europeos y estos terceros países, como son EEUU, China, Reino Unido o Japón, evitando perder competitividad no solo por condiciones económicas del producto sino por retrasos en los tiempos de entrega que posicionarían a las

empresas por debajo de empresas certificadas o incluso procesos de inspección que perjudican el movimiento de mercancía

- Las empresas trabajan con países que se están sumado a programas de Operador Económico Autorizado (OEA) como son México, Marruecos, Colombia
- Las empresas que trabajan con países dentro del Territorio Aduanero de la Unión pueden estar por debajo de empresas de esos países que han apostado por el OEA y tener menor capacidad competitiva
- Las empresas están preparadas para obtener el OEA, conocen su operativa por tener una amplia trayectoria internacional y solo necesitan documentar internamente documentación y procedimientos que agiliza la Plataforma
- Las empresas se identifican como fabricantes exportadores, lo que supone que conocen y cumplen con la normativa relativa al producto, exigencia de aduanas para facilitar el OEA
- La operativa de exportación se realiza desde departamentos con conocimiento real de la operativa diaria y que considera de interés la facilitación de la digitalización para agilizar la comunicación con los socios comerciales
- Las empresas no tienen historial de sus operativas del despacho al tener esta gestión externalizada y eso es una desventaja frente a la aduana pues la digitalización establece trazabilidad documental que la empresa no cumple
- La operativa se realiza en grupaje en porcentajes superiores a contenedores completos, lo que establece una obligación mas detallada dentro de la empresa para facilitar la operativa de despachos y vinculaciones a depósitos y en este caso ser OEA es una ventaja que agiliza la operativa de la empresa, proporcionando beneficios por reducción en tiempos tanto en áreas logísticas como con puertos y por tanto, reducción de costos
- La operativa de las empresas es tanto de importación como de exportación de manera que la gestión documental es mas compleja al tener que identificar procesos digitales para importación según las exigencias de la UE y gestión documental compleja por las diferencias normativas de terceros países que se podrán simplificar al ser OEA
- Mayoritariamente, las empresas han realizado el AUTO-OEA pero la complejidad del día a día les frena frente a la decisión de seguir con la gestión de la plataforma que, todos han coincidido en ser una herramienta simple, ágil e intuitiva.

Con el trabajo desarrollado en conjunto entre ATEVAL, NUMA y las empresas del textil de la comunidad valenciana que se han unido al proyecto, una vez realizadas las videoconferencias donde la empresa ha expuesto sus inquietudes respecto a los

resultados obtenidos con su AUTO-OEA, las conclusiones podríamos resumirlas en dos bloques

I. SITUACION DE LA EMPRESA FRENTE A LAS OBLIGACIONES DE ADUANA PARA SER OEA

Cuando una pyme quiere ser OEA debe cumplimentar el Cuestionario de Evaluación que la Aduana Española concreta en 6 Capítulos

i. Información relativa a la empresa
ii. Historial de cumplimiento
iii. Sistema contable y logístico
iv. Solvencia financiera
v. Nivel adecuado de competencia o cualificación profesional
vi. Requisito en materia de protección y seguridad

El proyecto de ATEVAL ha puesto de manera gratuita a disposición de la empresa el AUTO-OEA donde la empresa ha cumplimentado con un SI/NO cada una de las preguntas que formar los distintos bloques

Esta información ayuda a la pyme a conocer su situación frente a las obligaciones de aduana frente a la solicitud del OEA

De todos los capítulos, ni el **iv.**- ni el v.- son medibles a ser capítulos obligados según el TIPO DE OEA que la empresa decida solicitar al exigir aduanas una formación reglada y una capacidad económica solvente para la operativa simplifica con la administracion

Analizadas las respuestas de manera anónima y con resultados presentados de forma general, las conclusiones, por capítulos, nos proporcionan una información que podemos resumir y concretar con unos resultados generales, de la siguiente manera:

i. Información relativa a la empresa
    a. La media de las empresas del proyecto está en el 46%
    b. El porcentaje máximo es del 90%
    c. El porcentaje mínimo es del 20%
    d. Un 53% de las empresas están por encima del 50% en sus resultados
ii. Historial de cumplimiento
    a. La media de las empresas del proyecto está en el 24,27%
    b. El porcentaje máximo es del 56%
    c. El porcentaje mínimo es del 0%

d. Solo el 7% de las empresas están por encima del 50% en sus resultados

iii. Sistema contable y logístico

e. La media de las empresas del proyecto esta en el 75,07%

f. El porcentaje máximo es del 100%

g. El porcentaje mínimo es del 21%

h. El 87% de las empresas están por encima del 50% en sus resultados

iv. Solvencia financiera**: NO ES MEDIBLE POR OBLIGACION**

v. Nivel adecuado de competencia o cualificación profesional: **NO ES MEDIBLE POR OBLIGACION**

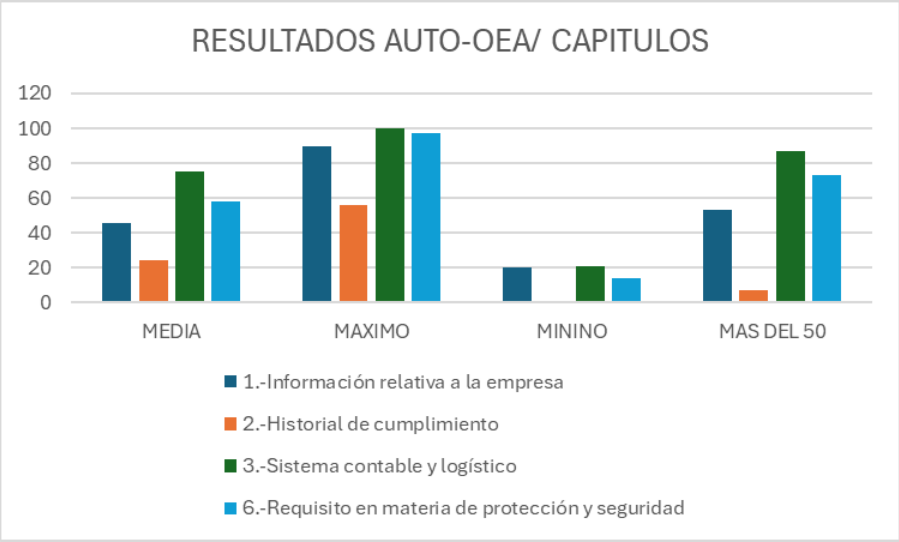
vi. Requisito en materia de protección y seguridad

i. La media de las empresas del proyecto está en el 58,20%

j. El porcentaje máximo es del 97%

k. El porcentaje mínimo es del 14%

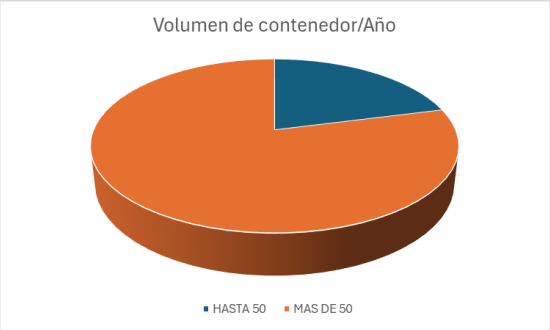
l. El 73% de las empresas están por encima del 50% en sus resultados



II. OPERATIVA EN LA EMPRESA PARA SOLICITAR EL OEA

Con los resultados obtenidos por las empresas la operativa para solicitar el OEA en el tejido empresarial valenciano, según la muestra del proyecto se podría desarrollar con un servicio adaptado a la PYME, teniendo en cuenta los siguientes resultados

I. Empresas con menos de 50 contenedores/año =79%



CONCLUSIONES GENERALES

1. las empresas están preparadas internamente para ser OEA
2. la mayoría son empresas que podrían continuar en la plataforma con un servicio OEA-PYME
3. el mayor problema que hemos tenido es la falta de coordinación con algunas empresas, siendo mínimas las que se han retrasado son las que más trabajo han generado por la falta de respuesta en los tiempos detallados
4. el mayor problema que tiene la pyme para ser OEA es la falta de información al respecto al ser una temática desconocida por estar contratada con empresas externas
5. la pyme textil valenciana no tiene adaptada su organización interna a las obligaciones digitales con la aduana
6. todas las empresas han confirmado la operativa de LA PLATAFORMA para la obtención del AUTO-OEA
7. hay mucho desconocimiento entorno a la operativa con aduanas, pero hay un control sobre el producto por medidas de calidad o sostenibilidad implantadas en la gestión de la empresa
8. visibilizar el OEA es acercar los nuevos procedimientos digitales de aduana a la pyme y que seran de obligado cumplimiento según el tamaño de la empresa, los países con los que desarrolle negocios internacionales y la tipología de su producto
9. PLATAFORMA NUMA proporciona simplificación, agilidad y ahorra tiempo a la pyme para gestionar la solicitud del OEA, como ha quedado demostrado en la operativa del AUTO-OEA

DATOS DE EMPRESAS INCLUIDAS EN EL PROYECTO

Interesados en el proyecto 23

- Inscritos Presenciales: 18
- Online: 5
- Valencia: 22
- Fuera de la Comunidad Valenciana:1

AUTO-OEA

- Solicitudes: 20
- Completados antes de la sesión formativa: 13
- Completados después de la sesión formativa: 2
- VC desarrollada: 14
- Explicaciones por correo SIN VC: 1
- Fase CAE: 1
- Antes de la formación UNA EMPRESA HACE EL CAE

TIEMPOS DE RESPUESTA DE LA EMPRESA

- AUTO-OEA antes de la formación: 13
- AUTO-OEA después de la formación: 2

EMPRESAS DEL PROYECTO QUE HACEN EL AUTO-OEA

	Razón Social de la Empresa
1	CAMPOS MONTAVERNER, S.L.U.
2	MANUEL REVERT Y CÍA, S.A.
3	PENALBA SOLER, S.A.
4	Care Applications, S.L.U.
5	COTOBLAU, S.A.
6	CREACIONES EUROMODA SL
7	TEXTILES VISATEX, S.L.
8	GIRONES EDITORE TESSILE SL
9	MLS TEXTILES 1992, S.L.
10	HILATURAS FERRE S.A.
11	RECUPERADOS LLACER S.L.
12	INDUSTRIAS BITEX S.A
13	TEXTILES JOYPER, S.L.
14	HIJOS DE ANTONIO FERRE, S.A.
15	FRANCISCO JOVER, S.A.

EMPRESAS QUE SE DEJAN EL PROYECTO TRAS EL AUTO-OEA

1. TEXTILS MORA SAL

EMPRESAS QUE DUPLICAN LA SOLICITUD: 3

EMPRESAS DE ONTENIENTE: 6

EMPRESAS DE ALICANTE: 47%
EMPRESAS DE VALENCIA: 53%

(1) Publicación | LinkedIn
(2) Seguimiento e impacto en Linkedin
(3)