

Cómo elegir a tu transitario ^[1]

Jue, 09/07/2020 - 09:55

Aduanas ^[2]



En nuestro último post os explicamos qué se necesita para empezar a exportar ^[3] y la importancia de la figura del transitario en este proceso, en el de hoy hablaremos de cómo escogerlo.

Mover mercancías por el mundo no es una tarea fácil, de hecho, es un trabajo crítico, ya que no solo está en juego una operación

Como ves, la elección de tu transitario de confianza es muy importante y va mucho más allá del precio del envío. Tanto si eres

- **Trayectoria y reputación:** Como en cualquier ámbito, la confianza es básica, y más si tenemos en cuenta que lo que está en juego es éxito de una operación comercial y por tanto la imagen de tu empresa y posibles consecuencias económicas y fiscales. ¿Pero cómo puedo saber si el candidato que tengo delante es el adecuado? Empieza informándote sobre cuantos años de experiencia tiene detrás, el perfil de los operativos que llevará tu operación y si puedes, averigua su reputación en el sector.

- **Solvencia:** Es una buena práctica comprobar la solvencia de todos tus proveedores, y los transitarios no debería ser una excepción. Es de vital importancia estar seguro que tu socio va a ser capaz de responder ante cualquier problema y situación. Busca sus últimas Cuentas Anuales presentadas en el registro para saber a quién tienes en frente antes de empezar a trabajar con él.

- **Capacidad de asesoramiento:** Según el tipo de tu mercancía y las urgencias que tengas, puedes requerir la selección de rutas directas, el tiempo de tránsito más breve, la posibilidad de utilizar la opción más económica, tratamiento especial de tus mercancías, servicios logísticos complementarios? El asesoramiento personalizado es clave, evita empresas que te traten como un número.
- **Atención al cliente:** Suele ser habitual que durante un proceso de venta exista un buen nivel de asesoramiento, pero por desgracia una vez eres cliente, muchas veces, el nivel de atención que recibes se reduzca. Esto puede manifestarse de varias formas: demasiados puntos de contacto, o lo que es peor que estos sean aleatorios, tardanza en contestar a tus peticiones o dudas, mal seguimiento de tu envío, falta o tardanza en las notificaciones? Como regla general busca alguien que te valore como cliente.
- **Red internacional:** Existen dos modelos (tres si consideramos el mixto): las empresas que tienen oficinas al rededor del mundo y que trabajan en exclusiva entre ellas, y las empresas que trabajan con agentes (otras empresas internacionales asociadas que se encargan del trabajo en su respectivo país). Ninguno de los modelos es mejor que el otro, pero hay varias consideraciones a hacerse. Por un lado, las empresas del primer grupo están más encorsetado ya que si una de sus delegaciones internacionales tiene un estándar de trabajo diferente, no puede cambiarla. Mientras que, por el otro lado, aunque las empresas del segundo grupo tienen mayores alternativas, crear una buena red de agentes es muy difícil y lleva muchos años de trabajo. Indaga en este apartado en las conversaciones con tus candidatos.
- **Aduanas:** El despacho de aduanas es uno de los puntos más críticos de la cadena logística internacional. Realizarlo mal puede causar desde sobrecostes por una mala clasificación de la mercancía, a multas, intereses e inspecciones. Por ello es importante elegir un transitario con un buen departamento de aduanas que evite estas situaciones y que defienda tus intereses ante la Aduana desde el respeto más absoluto de la normativa. Por regla general los indicativos principales son dos: el pasado de la empresa (las empresas que antes eran representantes aduaneras puras y que con el tiempo han pasado a realizar el transporte también, suelen ser más rigurosas en este aspecto que las que han hecho la evolución a la inversa) y el precio del despacho, ya nadie que respete como se debe este proceso, realiza despachos por pocas decenas de euros, ni mucho menos los regala. Tener un buen agente de aduanas de tu lado te

ahorrrará problemas y dinero a medio y largo plazo.

- **Capacidad tecnológica:** Esta capacidad marcará la independencia con la que podrás gestionar y seguir tus envíos, además de la fiabilidad del servicio con la automatización de sus procesos internos, por ejemplo. Puedes preguntar a tus candidatos si tienen herramientas para auto-ofertarte, de seguimiento del envío, una buena plataforma para el cliente, y si vas a tener una relación importante con el transitario, la capacidad para integrar sistemas.

Como puedes ver, son muchos los factores que has de valorar a la hora de elegir a tu transitario de cabecera. Elegir únicamente

Si has leído hasta aquí, aprovechamos para recordarte que **APR** es una empresa financieramente muy sólida, con más de 180 años de experiencia en el ámbito aduanero y más de 50 en el de

¿Quieres saber más? [¡Contáctanos!](#) [4]

Tags:

[transporte](#) [5]

[transitario](#) [6]

- [Aviso Legal](#)
- [Protección de datos](#)
- [Política de cookies](#)
- [Mapa Web](#)

© 2020 APR Implemented by [Mabuweb](#) y [Ogmius](#).
[Mobile Version](#)

URL del envío: <http://www.apr.es/noticia/como-elegir-a-tu-transitario>

Enlaces

[1] <http://www.apr.es/noticia/como-elegir-a-tu-transitario>

[2] <http://www.apr.es/categorias/aduanas>

[3] <http://www.elrincondelcomercioexterior.com/2020/06/que-necesito-para-empezar-exportar.html>

[4] <https://www.apr.es/contact>

[5] <http://www.apr.es/tags/transporte>

[6] <http://www.apr.es/tags/transitario>