

Claus per no enganxar-se els dits a l'hora d'exportar

L'advocada Marta Torrents explica els aspectes jurídics essencials, en una jornada organitzada per la Cambra de Reus



Imatge de la sessió d'aquest dijous | Anna Fortuny

Històricament, **Catalunya ha estat una economia oberta a les exportacions**. Ara bé, en els darrers anys i segons estimacions de la Generalitat, aquestes transaccions han anat a l'alça. És per aquest motiu que la **Cambra de Comerç de Reus** vol acompanyar als agents i a les empreses del territori en aquest camí. Aquest dijous, ha organitzat una jornada pensada per identificar les **claus jurídiques** de qualsevol procés d'internacionalització, siguin exportacions o importacions. Tot plegat, de la mà de l'advocada i representant duanera, **Marta Torrents**.

En primer lloc, la ponent ha animat als oients a no quedar-se amb les barreres que d'entrada es troben i pensar en quin és el producte que s'està venent?. En aquest sentit, ha subratllat que el primer pas és definir una estratègia. Per això, cal determinar quin és el vostre punt de partida i establir-ne les fortaleses i debilitats, però també analitzar si aquells països on voleu exportar són adients pel producte?. Ha assegurat que aquest primer estudi és essencial per obtenir un bon **procés d'internacionalització**. Aquest pas també servirà per conèixer els tipus d'aranzels que s'exigeixen a cada país i les peculiaritats jurídiques tant pel que fa a l'etiquetatge, com en clau fiscal. En aquest punt, ha demanat als empresaris que perdin la por a canviar el preu del producte a cada país?, ja que els públics són canviants i les peculiaritats del producte es poden rebre de maneres diferents.

Una vegada s'hagi **analitzat el producte** i els països als quals es vol exportar, Torrents ha alertat que apareixeran un seguit de **conceptes desconeguts** fins al moment, com per exemple la classificació aranzelària, els certificats d'origen o el número d'exportador. Una vegada en marxa el procés d'exportació, els interessats hauran d'actuar amb els representants duaners?. Davant d'això, ha recomanat buscar un transitori de confiança que tingui coneixements del mercat on

estem arribant?, per tenir major garantia jurídica.

D'altra banda, també ha aconsellat crear unes condicions de venda pròpies en el contracte. ¿Us podeu trobar que va acordar les condicions fa uns mesos, abans de la guerra de Rússia contra Ucraïna, i ara no podeu complir amb les promeses perquè els costos han augmentat?, ha exemplificat. A la vegada, ha subratllat que el conflicte a l'Europa de l'Est ha donat lloc a un elevat gruix de **restriccions a l'hora d'exportar** determinats productes. Per això, ha recomanat parar atenció als paràmetres de suspensió abans d'emprendre un procés d'internacionalització en aquests països.

"Go to up", noves oportunitats d'aprenentatge

Més enllà d'aquesta classe magistral, la jornada també ha servit per presentar la **plataforma formativa Go to up**. Un sistema d'aprenentatge digital impulsat per la Cambra de Reus que busca dotar a les empreses d'una eina fàcil i àgil que afavoreixi els coneixements sobre internacionalització dels seus professionals.

A través de webinars, oferiran recursos formatius, tècnics i també de comunitat. Les pròximes formacions es duran a terme el 18 i 25 de maig.