

“Reaccionamos al instante a cualquier cambio en el comercio internacional”

Grupajes Alicante combina asesoramiento aduanero, logística integral y capacidad de anticipación para reducir riesgos y garantizar operaciones internacionales fluidas.

Grupajes Alicante es una empresa especializada en asesoramiento en comercio internacional, gestión aduanera y soluciones logísticas integrales. Con sede en Alicante y oficinas en Reino Unido y Zaragoza, acompaña a sus clientes en todo el proceso de importación y exportación, apoyándose en una red de colaboradores nacionales e internacionales. Desde la documentación aduanera hasta la entrega final, su objetivo es reducir tiempos, costes y riesgos, combinando conocimiento normativo, tecnología y una atención cercana y especializada.

Pregunta. ¿Por qué es tan crítica la gestión aduanera y dónde fallan más las empresas?

Respuesta. La gestión aduanera es clave para que una operación internacional avance sin interrupciones: no es solo papeleo, sino asegurar que cada envío cumple la normativa fiscal y técnica de origen y destino. Un error en la clasificación arancelaria, un certificado incorrecto o una omisión pueden causar bloqueos, inspecciones, sanciones y sobrecostes. El fallo más habitual es no tener la legislación actualizada: acuerdos, restricciones, requisitos y aranceles cambian continuamente. También influyen la falta de

asesoramiento y una mala planificación logística previa.

P. ¿Cómo ayuda Grupajes Alicante a agilizar importaciones y exportaciones, reduciendo riesgos y costes?

R. Nuestro trabajo comienza antes incluso de que la mercancía salga del almacén. Ofrecemos un asesoramiento previo para garantizar el cumplimiento normativo internacional, anticipándonos a posibles incidencias. Nos encargamos de la elaboración de toda la documentación aduanera, la representación ante organismos oficiales y la asistencia física en inspecciones cuando es necesario.

Pero si algo define a Grupajes Alicante es nuestra capacidad de reacción inmediata ante cambios estructurales del mercado. El mejor ejemplo fue el BREXIT. En el momento en que se materializó la salida del Reino Unido de la Unión Europea y surgieron nuevas trabas administrativas y aduaneras, actuamos de forma inmediata abriendo nuestras oficinas en Reino Unido. Esto nos permitió ofrecer a nuestros clientes una solución integral desde el primer momento, evitando bloqueos y asegurando la continuidad

“El mercado británico es hoy nuestro nicho de negocio más importante, consolidado tras nuestra rápida respuesta al BREXIT”



Vicente Doménech.
CEO de Grupajes Alicante

operativa. Hoy, el mercado británico es nuestro nicho de negocio más importante, consolidado gracias a esa anticipación y respuesta rápida.

P. ¿Qué cambios vienen en aduanas y comercio exterior, y cómo os estáis preparando?

R. El comercio internacional evoluciona rápido y obliga a adaptarse. La ventanilla única europea aduanera y para aduanera transformará la gestión documental y la coordinación con organismos oficiales, por lo que hemos reforzado la formación del equipo y actualizado nuestros sistemas. Además, estamos incorporando inteligencia artificial para

optimizar procesos, reducir tiempos y mejorar la trazabilidad. En paralelo, seguimos de cerca nuevas aperturas comerciales como UE-MERCOSUR, anticipándonos a posibles cambios regulatorios y activando colaboraciones en los países implicados para responder desde el minuto cero.

Más información
www.grupajesalicante.com

