# Stock en España para vender en Europa

Una base logística debe responder a dónde compran tus clientes.
Argo Hub



# La pregunta comienza por los destinos

Compara ventas actuales y demanda prevista por país. Ubicar stock cerca de un mercado solo aporta valor si la demanda y la operación lo justifican.

# Dos recorridos diferentes

Con stock fuera de la UE, cada expedición puede seguir un flujo de importación. Con mercancía ya despachada a libre práctica en España, los envíos intracomunitarios siguen otro recorrido.

# El coste total de la decisión

Considera importación inicial, almacenaje, preparación, distribución y devoluciones. Compara el conjunto por destino y tipo de pedido.

# El IVA necesita una revisión propia

OSS puede simplificar determinadas ventas B2C intracomunitarias. No sustituye todas las obligaciones nacionales ni elimina las que puede generar mantener stock en España.



# IOSS tiene otro ámbito

La mercancía ya almacenada en la UE no se trata como una venta a distancia de bienes importados bajo IOSS.
Fuente: Comisión Europea, ventanilla única.

# Una prueba por mercado

Antes de ampliar catálogo, valida costes y plazos con pedidos representativos. Mide también la gestión de devoluciones desde cada país.

# Una base operativa con Argo Hub

Comparte origen del stock, países de venta y catálogo. Revisaremos el fulfillment desde España. La fiscalidad y la importación requieren su análisis específico.