

El FSE invierte en tu futuro



Elaborado por: M^a José Cano Borrego

Edición: Octubre 2007

ÍNDICE

<u>1-INTRODUCCION</u>	3
1.1-LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA	3
1.2-SITUACION ACTUAL.....	4
1.3-ENTORNO.....	5
1.4-EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION	7
<u>2- LA UNION EUROPEA</u>	9
2.1- EVOLUCION	9
2.2- ORGANISMOS E INSTITUCIONES.....	10
2.3- LEGISLACIÓN Y TRATADOS.....	11
2.4- VENTAJAS DE LA UNION EUROPEA	13
2.5- SITUACION ACTUAL DE LA UE	15
<u>3- OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR</u>	17
3.1- PLANTEAMIENTO DE LA OPERACIÓN	17
3.2- NECESIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN	18
3.3- EL ANALISIS DEL MERCADO.....	20
3.4- EL ACCESO A LOS MERCADOS EXTERIORES	21
3.5- EL REGIMEN ADUANERO	24
3.6-EL IVA	25
3.7-LA FINANCIACION	26
3.8-LOS MEDIOS INTERNACIONALES DE PAGO.....	26
3.9- LOS SERVICIOS ASOCIADOS A LA COMERCIALIZACION.....	27
3.10- LA CONTRATACION	28
<u>4- FUENTES DE INFORMACIÓN</u>	29
<u>ANEXO 1</u>	30
<u>ANEXO 2</u>	34

1-INTRODUCCION

1.1-LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA

La internacionalización de la empresa (salvo que la empresa surja con vocación internacional) suele ser la tercera fase que se plantea el empresario.

Una vez creada y consolidada la empresa, el empresario se plantea una serie de problemas y/o mejoras a los que la internacionalización puede dar solución.

Por un lado, el empresario se encuentra con una fuerte competencia para poder comercializar sus productos en el mercado "local" por lo que se ve obligado a buscar nuevos mercados que demanden dicho producto.

También se puede encontrar con que una vez en funcionamiento la empresa o bien le queda producto excedentario muy difícil de comercializar en su mercado o bien tiene capacidad excedentaria de producción desaprovechada, producto que no puede ser vendido sin que afecte al precio en su propio mercado pero tal vez si en otros mercados.

Puede ser que el producto se haya quedado "anticuado" en el mercado de origen, pero puede ser perfectamente valido para otros mercados "menos desarrollados".

En estos tres casos, lo normal para la empresa es plantearse la posibilidad de encontrar otros mercados para sus productos, o lo que es lo mismo, la expedición o la exportación.

El empresario puede encontrarse con que el coste de producción es muy elevado por lo que el producto final, bien deja de ser competitivo en su mercado de referencia o bien el empresario debe bajar su margen comercial para seguir resultando competitivo.

Por no hablar de la gran cantidad de productos similares que se comercializan a un precio muy bajo procedente de terceros países.

O bien puede encontrarse con que parte de su proceso de producción es externo (desde la materia prima hasta componentes) y se ve obligado a comprarlo a través de un intermediario, normalmente un distribuidor.

En estos casos, se plantea la posibilidad de la importación o la adquisición bien de productos o bien de componentes del proceso de producción.

En la actualidad, y cada vez más a menudo, nos estamos encontrando con que la internacionalización es un proceso habitual en las empresas, y no solo en las grandes empresas sino que es cada vez más habitual que la pequeña y mediana empresa salte al escenario individual como un planteamiento normal en su negocio. Este hecho se está produciendo por múltiples razones, pero cabe destacar la concentración de la producción en países de bajo coste, los efectos cada vez mayores de la política comercial y el interés en general de todos los estados en potenciar la inversión extranjera.

En estos casos, la empresa se plantea ir más allá de la importación-exportación de productos y tratar de aprovechar esta situación, bien produciendo la totalidad, bien parte en mercados internacionales en los que aprecie ventajas cuantitativas o cualitativas.

Si a esta situación le añadimos el hecho de que la cada vez mayor emigración tiene conocimientos de sus mercados de origen y por tanto está interesada tanto en importar productos que, o bien, no están disponibles en nuestro mercado o bien resultan muy caros, como en exportar productos españoles que saben que pueden tener salida en su mercado, por no hablar de que se están creando necesidades distintas puesto que siguen teniendo sus propios hábitos de consumo, nos encontramos con que la realidad de la internacionalización es cada vez más un hecho a todos los niveles, tanto en la oferta, como en la demanda, como en el sector empresarial, llegando ya a afectar al pequeño comercio.

1.2- SITUACION ACTUAL

En los últimos años hemos podido apreciar un giro importante en el que destaca fundamentalmente un incremento sustancial en la importaciones con un crecimiento de un 7% en el 2005 y del 8,7% en el 2006 derivado de un incremento importante de la demanda, crecimiento que se produce en mucha mayor medida en el caso de la exportaciones con un crecimiento en el mismo periodo del 1,5% al 5,9% en el mismo periodo.¹

¹ Fuente Banco de España

Asimismo, se ha podido apreciar una importante variación en el que se sitúan en una posición privilegiada (en los primeros 10 productos de exportación) hábitat, moda, materias primas y manufacturas, medio ambiente y tecnologías de la información, productos que curiosamente ocupan lugares similares en el ranking de importación.²

Si a esto le añadimos un importante incremento en la inversión española en el exterior a todos los niveles: financiero, de producción y de comercialización, podemos afirmar que el sector exterior en España es claramente un sector en auge.

La percepción de la demanda exterior respecto a España también ha cambiado mucho en los últimos años, especialmente en la última década, teniendo ahora lo que se suele denominar “buena imagen” internacional, tanto en el sector servicios como en el sector producción en el que se aprecia un incremento de la calidad y el diseño del producto español frente a nuestra forma tradicional de internacionalización basada en la competitividad vía precio.

Esta percepción se ve apoyada por la presencia internacional efectiva de empresas españolas que compiten a nivel de igualdad con grandes multinacionales³ así como una concienciación importante de la necesidad de mejorar tanto la calidad como el aspecto del producto de las empresas españolas, lo que nos está permitiendo competir vía calidad e incrementar la demanda internacional de productos españoles.

1.3- ENTORNO

Podríamos afirmar que una parte importante, por no decir fundamental, de este desarrollo se ha producido por el hecho de ser miembros de la Unión Europea, puesto que ya no somos España, país mediterráneo del sur de Europa conocido internacionalmente por su sector turístico y su sector agrario-alimenticio, sino España, miembro de la Unión Europea, y por tanto de una de las mayores y más fuertes organizaciones internacionales existentes en la actualidad.

El hecho de entrar en su momento en la Unión Europea nos permitió acceder a los fondos específicos de desarrollo, que nos han permitido una mejora sustancial en la infraestructura tanto de comunicaciones como de telecomunicaciones, factor crítico y

² Fuente ICEX

³ De todos es conocido el caso de la banca o el sector textil con Zara a la cabeza

decisivo para el comercio, así como para disponer de fondos específicos, normalmente denominadas “ayudas y subvenciones” por sectores, bien gestionados directamente por la UE, bien por la Administración Central, bien por la autonómica, que junto con las iniciativas propias del Estado han permitido tanto la creación como el crecimiento de muchas empresas.

Por otro lado y de forma tradicional, los países integrantes de la Unión Europea han sido, y siguen siendo, los destinatarios de una parte más que sustancial (más del 60%) de nuestras exportaciones/expediciones, y de nuestras importaciones (cerca del 70%) por lo que el hecho de pertenecer al mercado interior nos ha permitido un ahorro considerable en los gastos derivados de las adquisiciones y una mejora sustancial en la rentabilidad de nuestras expediciones.

Podemos decir que la Unión Europea es uno de los mayores, si no el mayor, mercado del mundo tanto en número de consumidores como en número de países integrantes (las importaciones y exportaciones de la UE suponen el 20% del total mundial) con una población de 494,6 millones y una superficie de 4.632.318 de Km², a lo que debemos añadir una renta per cápita muy elevada y una grandísima capacidad de consumo⁴.

Desde el punto de vista de las operaciones realizadas con el exterior de la Unión Europea, exportaciones e importaciones, también nos vemos beneficiados por los acuerdos comerciales tanto bilaterales como multilaterales que ha firmado la UE y que nos son de aplicación, así como por la influencia de la UE a través de los diferentes procesos de ampliación tanto en la cuenca mediterránea como en una parte importante de los países asiáticos (especialmente los limítrofes con la Europa oriental).

Podemos concluir que el hecho de pertenecer a la Unión Europea nos aporta:

- Mercado
- Prestigio
- Fondos
- Beneficios en la exportación derivados de los convenios
- Infraestructuras y servicios asociados a la comercialización
- Presencia internacional

⁴ Fuente comisión de comercio exterior UE

1.4- EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Cuando se oye hablar de internacionalización, la mayoría de la gente pensamos en la importación y la exportación, pero el proceso de internacionalización es mucho más amplio que eso.

Como hemos venido comentando, tanto los costes de producción, como los efectos de la política comercial, como las necesidades que surgen (demanda insatisfecha) en otros mercados están provocando que muchas empresas se estén planeando la internacionalización como vía de crecimiento, o incluso en algunos casos como única posibilidad de supervivencia.

La internacionalización se puede producir de múltiples maneras, pero para resumir podemos decir que las más tradicionales son:

- **Importación:** compra de un producto originario de un tercer país no comunitario
- **Exportación:** venta de un producto a un tercer país no comunitario
- **Adquisición:** compra de un producto a procedente de un país comunitario
- **Expedición:** venta de un producto a un país comunitario

Además de estas figuras denominadas tradicionales, cada vez nos encontramos con otro tipo de figuras que no se refieren exclusivamente a la compraventa de productos sino que van mucho más allá, dentro de esta tipología destacan básicamente:

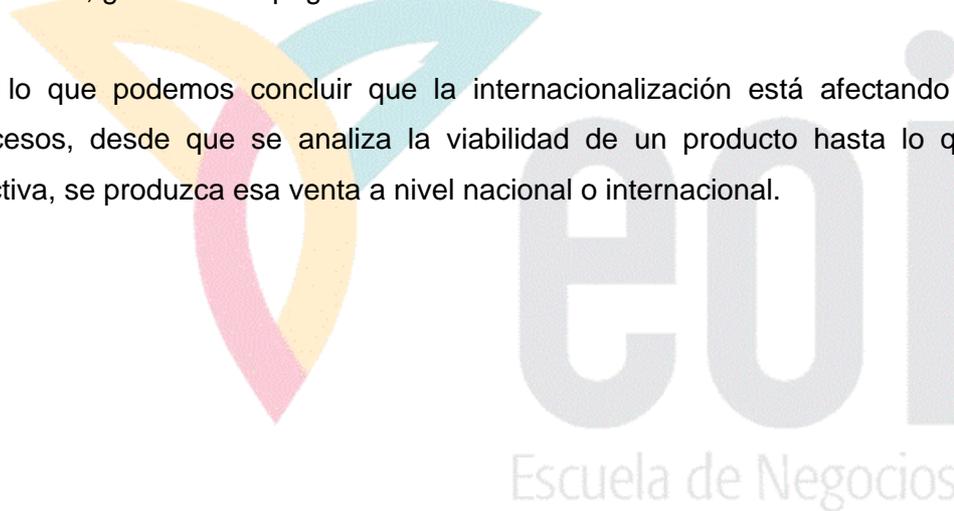
- **La cooperación empresarial:** tanto desde el punto de vista de producción (tanto de fases intermedias de la producción como de productos terminados) como desde el punto de vista de la comercialización (yo produzco, tu comercializas o viceversa).
- **La inversión directa** en el exterior: ya sea a nivel de producción (trasladar la producción a otro Estado) ya sea a nivel de implementación tanto de impulsión hacia adelante como hacia atrás (ganar cadena de valor)

Por no hablar de la importancia que, cada vez más están alcanzando los servicios denominados “asociados a la comercialización” tanto en el proceso de compra-venta doméstica como en el de internacionalización rompiendo el criterio habitual de considerar

como tales y de forma casi exclusiva el transporte, el seguro y la banca, e incorporando muchos otros como pueden ser la publicidad, los análisis de mercados, intermediación comercial y comunicaciones.

Por último, no podemos olvidar el efecto de “globalización” que estamos viviendo con la consolidación de las telecomunicaciones, especialmente desde el punto de vista de la deslocalización lo que nos permite acceder a un público objetivo mucho mayor y más internacional con un coste muy reducido, así como el auge de los medios de pagos, con pasarelas de pago seguras y efectivas, que nos permiten vender, y lo que es mucho más importante, garantizar el pago a través de “Internet”.

Por lo que podemos concluir que la internacionalización está afectando a todos los procesos, desde que se analiza la viabilidad de un producto hasta lo que es venta efectiva, se produzca esa venta a nivel nacional o internacional.



2- LA UNION EUROPEA

2.1- EVOLUCIÓN

La Unión Europea tiene como origen los acuerdos firmados entre distintos países europeos de contenido económico y específico CECA, EURATOM y CEE, desarrollados a través de sucesivas ampliaciones y nuevos tratados.

La evolución de su creación y la ampliación ha sido la siguiente:

- 1950: propuesta de una Europa Unida por Robert Schuman
- 1951: Firma del convenio CECA integrado por Bélgica, Francia, Italia, Países Bajos, Luxemburgo y RFA
- 1958: Constitución de la CECA y la CEE
- 1973: Incorporación de Reino Unido, Irlanda y Dinamarca
- 1981: Incorporación de Grecia
- 1985: se retira Groenlandia
- 1986: Se incorporan España y Portugal
- 1990: Se incorpora la RDA sin ampliación de miembros por unificación
- 1995: Se incorporan Austria, Finlandia y Suecia
- 2004: República Checa, Chipre (sólo la parte greco-chipriota), Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia.
- 2007: Rumania y Bulgaria

Y han solicitado la adhesión: Turquía, Croacia y Macedonia.

Respecto al resto de países europeos, Suiza se ha limitado a firmar tratados específicos sobre libertad de movimiento de personas y trabajadores, Noruega tuvo referéndum negativo en 2 ocasiones, Islandia nunca ha pedido el ingreso, Albania, Montenegro, Serbia y Bosnia han pedido la entrada y Liechtenstein, San Marino, Andorra, Ciudad del Vaticano y Mónaco probablemente no ingresarán nunca, ya que su propia existencia está estrechamente ligada a sus especiales leyes económicas, que no son compatibles con las leyes de la UE.

Túnez mantiene un tratado de asociación con la UE y Marruecos e Israel, a pesar de estar interesados en la entrada, son incompatibles por su situación geográfica.

Desde el punto de vista de la integración y de la situación de la Unión Europea en la actualidad nos encontramos con que la firma del Tratado de Maastricht de 1 de noviembre del 93 (TUE) constituye el hecho crucial, sustituyendo y completando el tratado de París del 51, el de Roma del 57 y el Acta Única Europea del 86 dándole a la UE no solo un objetivo económico sino también de unidad política.

Este tratado añade a la libre circulación de mercancías la libre circulación de personas, establece una política exterior y de seguridad común, la cooperación judicial y el derecho de sufragio y de residentes, así como la liberalización de capitales (1990), la creación del Instituto Monetario Europeo (1994) y el Euro como moneda única (2002)

En mayo de 1999, el TUE fue sustituido por el Tratado de Ámsterdam y en junio de 2007 el Consejo de la Unión Europea desarrolla el Tratado sobre el funcionamiento de la Unión introduciendo nuevas modificaciones, el nuevo texto que ha recibido el nombre de Tratado de reforma deberá entrar en vigor en 2009

2.2- ORGANISMOS E INSTITUCIONES

El Consejo de la Unión Europea: Es el principal organismo de toma de decisiones, está compuesto por ministros de todos los estados miembros y tiene, junto con el Parlamento, función legislativa y, junto con la Comisión, función ejecutiva. Sus reuniones son sobre temas específicos y funciona por subcomisiones (también denominadas comisiones temáticas). El Consejo constituye el equivalente al “consejo de ministros” y cada país cuenta con un número de votos que va en proporción a la población y sus decisiones se aprueban por mayoría salvo fiscalidad, asilo e inmigración, política exterior y seguridad que requieren unanimidad. Cuando se reúne como Consejo Europeo, los miembros son representados por los presidentes y/o primeros ministros, son las denominadas Cumbres y en ellos se establece la política general.

La Comisión Europea: Es una institución independiente de los Gobiernos nacionales que representa y defiende los intereses del conjunto de la Unión. Su función fundamental es proponer las políticas y la legislación de la UE así como velar por el respeto de los Tratados y hacer cumplir las decisiones del Consejo y del Parlamento Europeo. Tiene una duración de 5 años y el presidente es elegido por consenso por los gobiernos de los Estados miembros y, una vez aceptado por el Parlamento, designa a los miembros de la Comisión.

El Parlamento Europeo: Sus integrantes son elegidos directamente por los ciudadanos de la UE y tiene como función principal (junto con el Consejo) adoptar los proyectos de legislación que les presenta la Comisión Europea, así como la aprobación del presupuesto anual de la UE y tiene potestad para destituir a la Comisión Europea a través de un voto de reprobación.

El Tribunal de Cuentas: que controla el presupuesto de la UE, financiado por los contribuyentes europeos.

El Banco Central Europeo, con sede en Francfort, es el responsable de la gestión del euro y de establecer la política monetaria comunitaria.

El Comité Económico y Social Europeo y el Comité de las Regiones son órganos consultivos que representan la voz de la sociedad civil y de las administraciones locales en Bruselas.

El Banco Europeo de Inversiones, con sede en Luxemburgo, con la función de financiar proyectos en las regiones con menor nivel de renta y promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYME).

El Defensor del Pueblo europeo investiga denuncias contra las instituciones de la UE interpuestas por los ciudadanos, las empresas y otros organismos.

2.3- LEGISLACIÓN Y TRATADOS

La legislación de la UE se compone de:

Reglamentos: Son considerados como los actos normativos más completos y eficaces y suponen leyes comunitarias de carácter general que obligan a los Estados en todos sus elementos y son de aplicación directa. Para su entrada en vigor es necesaria su publicación en el DOCE (serie L).

Directivas: Tienen un carácter menos general y persiguen la aproximación de las legislaciones nacionales. No son de aplicación directa y entran en vigor con la notificación a su destinatario que puede ser uno, varios o todos los Estados miembros. Desde la entrada en vigor del Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea (TUE), las directivas también deben ser publicadas en el DOCE.

Decisiones: Se trata de actos individuales (pueden dirigirse a uno o varios destinatarios), vinculantes en todos sus elementos y que obligan directamente a sus destinatarios desde su notificación.

Recomendaciones: Sirven como instrumento de acción indirecta para armonizar legislaciones nacionales, y aunque no son vinculantes si que ofrecen al destinatario una serie de pautas a seguir.

Dictámenes: Tienen la función de que las instituciones expresen su opinión sobre una cuestión determinada.

Actos internos. Están especialmente relacionados con la organización y funcionamiento de los órganos.

Actos sui generis: Constituyen una parte importante del acervo comunitario. Suponen el compromiso adquirido por las instituciones respecto a determinados asuntos y acciones. Pueden ser de carácter obligatorio⁵ o no obligatorio⁶.

Respecto a los Tratados, podemos dividirlos en:

Tratados constitutivos: Son aquellos por los que se marcan las reglas del juego de los países integrantes de la UE y se van modificando en parte o sustituyendo por nuevos tratados a medida que se va produciendo la evolución de la propia organización. Constituirían el equivalente a la Constitución de cada uno de los Estados y forman parte tanto del acervo comunitario como de la legislación nacional de los países miembros⁷.

Tratados de Asociación: Son aquellos que determinan las características específicas que debe reunir cada uno de los Estados para pasar a formar parte de la UE, así como el denominado “libro blanco de adaptación” en el que se establecen que reformas deben realizarse y en que periodos de tiempo deben estar concluidas las reformas.⁸

Tratados de cooperación: Que en principio no tienen una finalidad definida desde el punto de vista operativo, pero funcionan de forma similar a una ley marco, es decir sienta

⁵ reglamento interno de las instituciones y decisiones sin destinatario concreto

⁶ resoluciones, informes, declaraciones y programas de acción

⁷ Acta Única Europea, Tratado de París, Tratado de Roma, Tratado de Maastricht, Tratado de Schengen, Tratado de Ámsterdam y Tratado de Niza

⁸ En este grupo de tratados también encontramos tratados con terceros países comunitarios cuyo objeto no es la entrada en la UE, pero si un acercamiento a la misma, especialmente en referencia a la eliminación de las barreras arancelarias como es el caso del Tratado de Asociación con Túnez.

las bases del desarrollo de un acuerdo posterior⁹ y pueden ser UE-Estado o bien de carácter específico¹⁰

Tratados de colaboración: En los que se incluye no solo una partida comercial destinada a la desaparición de las barreras arancelarias, sino también una partida financiera. En este grupo de tratados también se incorporan, como en el caso anterior, acuerdos sobre sectores específicos, pero, a diferencia de éstos, sí tienen carácter efectivo y vinculante para los Estados firmantes.

Los Tratados pueden ser bilaterales (UE/Estado) y multilaterales (UE/ grupo de Estados o UE/organismos y organizaciones) y coexisten con los tratados firmados a título particular por los Estados miembros, que siguen teniendo la potestad de firmar tratados, siempre y cuando no vayan en contra de los firmados por la Unión.

Como bien es sabido, los Estados miembros han ido transfiriendo potestades a la UE, transferencia que se ha ido incrementado a medida que la UE se ha ido consolidando, esto supone que, especialmente para aquellos temas que afectan bien a la Unión, bien a los Estados integrantes, especialmente en temas de política económica, política monetaria, política comercial y seguridad, los Estados siguen teniendo capacidad legislativa, pero siempre acorde con los parámetros de la UE.

Esto no quiere decir que haya desaparecido la legislación nacional, sino que la legislación nacional no puede ir en contra del acervo comunitario, ya que éste persigue el bien común (de todos los Estados integrantes), aunque evidentemente la UE es consciente de que existen diferencias reales entre los distintos Estados que tienen que tener su propia regulación interna.

2.4- VENTAJAS DE LA UNIÓN EUROPEA

Las ventajas que supone la UE se han ido percibiendo a medida que esta ha ido evolucionando.

Desaparición de las aduanas interiores: Viene determinado por la denominada “libre circulación de mercancías” y tiene como objetivo la desaparición efectiva de las aduanas interiores, lo que supone desde el punto de vista práctico la desaparición del arancel, y por tanto el abaratamiento de la internacionalización de los productos. Tiene también

⁹ “declaración de intenciones”

¹⁰ Redes transeuropeas, cooperación económica trasatlántica, sector pesquero...

como consecuencia la desaparición de las barreras cuantitativas (contingentes), y la mejora de la competitividad interna de las empresas, puesto que la diferencia entre comercializar un producto en uno u otro Estado se reduce simplemente a los denominados costes asociados a la comercialización. La libre circulación de mercancías no está totalmente culminada, en primer lugar porque no afecta a los productos agrícolas, regulados por la PAC (política sectorial en la que se mantiene el sistema de contingentes) y en segundo lugar porque se mantienen las denominadas barreras técnicas ya que hasta la fecha no se ha establecido un sistema de homologación comunitaria. Desde el punto de vista de España como miembro del sistema la ventaja es evidente, puesto que supone un abaratamiento considerable en nuestras adquisiciones de la UE y una mejora importante en la competitividad de nuestras expediciones.¹¹

Creación del Arancel Exterior Común: Se trasladan las aduanas interiores a una única red de aduanas exterior que funciona de forma unificada, de manera que cualquier producto que proceda de un país tercero entraría en la UE con los mismos requisitos y el mismo coste arancelario independientemente del punto efectivo de entrada. Esto, desde el punto de vista práctico, supone una ventaja competitiva para aquellos Estados que, o bien tengan mucha aduana exterior, o bien tengan una buena red de infraestructuras y servicios asociados a la comercialización. Desde el punto de vista de España, podemos afirmar que, desde el punto de vista geográfico, nos encontramos en una situación privilegiada, puesto que tenemos transporte terrestre hasta el continente africano¹² y porque tenemos una red de infraestructuras comerciales perfectamente consolidada con Centro y Sudamérica, por no hablar de la impresionante mejora de nuestras redes de comunicación vial y la importante red de puertos comerciales del Estado.

La libre circulación de personas: Que supone el derecho a residir de forma efectiva en cualquier Estado de la Unión adquiriendo con ello los derechos civiles de dicho Estado. Entre ellos destacan el derecho de sufragio, el derecho a la educación, la sanidad y las prestaciones sociales¹³.

La libre circulación de profesionales: Que amplía la libre circulación de mercancías al sector servicios, o las denominadas operaciones invisibles, lo que nos permite realizar trabajos, proyectos, o prestar servicios en cualquier Estado de la UE, bien realizados desde España para ser utilizados en otro Estado, bien realizados de forma directa en el

¹¹ Conviene recordar que suponen más del 60% de nuestra operativa comercial internacional.

¹² Se nos suele considerar la puerta de África.

¹³ Elimina el permiso de residencia para los ciudadanos europeos.

otro Estado. Asimismo supone el derecho de los ciudadanos de la UE a trabajar en cualquier Estado de la UE sin necesidad de la obtención de un permiso de trabajo.

La libre circulación de capitales: Elimina el régimen del control de la inversión, permitiendo todo tipo de inversiones, tanto directas como de capital, en cualquiera de los Estados UE, así como la posibilidad de mantener cuentas bancarias, solicitar financiación o participar en los mercados bursátiles de todos los miembros de la UE.¹⁴

La moneda única: La culminación de la eliminación de las barreras que permiten competir en régimen de igualdad en el mercado interior es el establecimiento del Euro como moneda de intercambio y la desaparición de las monedas nacionales. Esto supone la desaparición efectiva del riesgo de cambio en el mercado interior y por tanto la eliminación de los gastos y costes derivados de los medios de cobertura de dicho riesgo. Como es bien sabido no todos los Estados de la Unión han aceptado el Euro como moneda única como el caso de Reino Unido y Dinamarca o bien que no han cumplido los criterios de convergencia como Suecia¹⁵, por lo que estos Estados siguen manteniendo sus divisas nacionales.¹⁶

2.5- SITUACIÓN ACTUAL DE LA UE

En la actualidad, la UE esta formada por 27 estados con 494,6 millones de habitantes una superficie de 4.632.318 Km², un PIB de 8.867,25 billones de €¹⁷ y un PIB per capita de 18.294 € por habitante y año.

Con la ampliación prevista incluyendo a Turquía, Croacia y Macedonia estará formada por 30 estados con una población de 559,2 millones de habitantes 5.188.788 Km², un PIB de 9.320,3 billones de € y un PIB per capita de 16.667 € por habitante y año.¹⁸

¹⁴ Sigue existiendo control de cambios para los movimientos realizados en metálico, la libre circulación afecta básicamente a las operaciones realizadas a través de entidades financieras.

¹⁵ No participa en el mecanismo de intercambios de SME

¹⁶ Las empresas inglesas son plenamente conscientes de la bajada de la competitividad de sus operaciones internacionales al seguir utilizando la Libra Esterlina como moneda de intercambio.

¹⁷ El PIB de la UE supera al de EEUU

¹⁸ A pesar de la bajada del PIB per capita, el incremento de la población resulta muy beneficioso para la Unión Europea.

La UE no solo es una unión comercial o de mercado como el APEC¹⁹, que con 23 miembros supera el 45% del comercio mundial o el TLCAN, que integra a EEUU, Méjico, Canadá y Chile, que se constituyen en nuestros principales competidores, sino una unión política y económica con un objetivo global.



¹⁹ también denominadas Zonas de libre cambio

3- OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

3.1- PLANTEAMIENTO DE LA OPERACIÓN

En primer lugar, es necesario plantear la necesidad de la internacionalización y definir que tipo de operación queremos realizar y hasta que punto queremos implicar a la empresa.

Una vez definidas claramente las necesidades analizaremos los recursos necesarios desde el punto de vista de producción, recursos humanos, financieros...y cuales de ellos tenemos disponibles y cuales no.

Seguimos con el análisis de los distintos mercados a los que pretendemos exportar/expedir o bien de los que queremos importar/adquirir, así como el ratio riesgo/rentabilidad de cada uno de ellos para poder seleccionar el mercado adecuado.

Una vez definidos estos parámetros procederemos a analizar la operación propiamente dicha desde el punto de vista comercial:

- El producto es adecuado para el mercado de referencia en el caso de una exportación o es un producto adecuado para nuestras necesidades en el caso de la importación: Conviene analizar la normativa técnica (normalizaciones, homologaciones, certificaciones...), así como los hábitos de consumo y la necesidad o no de adecuar el producto al consumidor final. (Política de producto).
- Que efecto tiene sobre el precio: Debemos tener en cuenta que los costes de producción + el margen comercial no son los únicos datos a tener en cuenta puesto que nos encontramos con factores adicionales a los del mercado interior como el transporte, el seguro y especialmente la fiscalidad (Política de precio).

Si el precio y el producto son adecuados para el mercado procederemos a analizar la parte operativa:

- **Aduanas:** Suponen una barrera fiscal y administrativa. En este punto se analiza no solo la fiscalidad (aranceles e impuestos indirectos) sino también la documentación necesaria en cada uno de los países de referencia.
- **Logística:** Transporte y seguros: son los denominados servicios asociados a la comercialización que afectan tanto al precio como a los plazos de entrega.
- **Finanzas:** Financiación y medios de pago: en los que tendremos que analizar las necesidades de financiación y en su caso de prefinanciación.
- **Contratación:** La realización de facturas y contratos relacionados con la operación.

3.2- NECESIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN

Se pueden resumir en:

- El producto se ha quedado obsoleto en el mercado nacional: Deberíamos encontrar un mercado en el que el producto siga siendo demandado, con lo que conseguiríamos ampliar el ciclo de vida del producto.
- Los costes de producción son demasiado elevados y el precio final no resulta competitivo: Podemos optar por buscar otro mercado en el que cambiemos el tipo de competitividad, lo cual es difícil porque lleva aparejado una labor importante de promoción y publicidad, o bien podemos buscar un productor exterior, bien del producto terminado, bien del producto semiterminado, que nos permita rebajar los costes.
- Capacidad de producción excedentaria: Podemos seguir vendiendo en el mercado domestico con el consiguiente riesgo de saturar la oferta y por tanto provocar una bajada de precios, o comercializar este excedente en otro mercado.
- Especialización de la producción: En algunos casos nos encontramos con que bien la materia prima, bien determinados componentes, bien el producto final, no se fabrica en nuestro territorio y nos vemos obligados a comprárselo a un distribuidor, en cuyo caso puede resultar rentable tratar de importarlo directamente.

- Necesidad de expansión o crecimiento empresarial: En algunos casos bien por la expansión natural, bien por una necesidad de prestigio, a la empresa le interesa tener presencia internacional²⁰
- Acercamiento al consumidor: La empresa puede encontrarse con un mercado que inicialmente es un mercado de exportación pasa a ser fundamental para su negocio absorbiendo una parte importante de su capacidad de producción, por lo que puede tomar la decisión de empezar a producir y distribuir directamente en ese mercado²¹
- Establecimiento de restricciones a la importación: Que el Estado al que va dirigido el producto establezca cuotas o contingentes a la importación que evidentemente no afecta a la producción doméstica²²
- Beneficios arancelarios en función del origen: Los países SPG tienen bonificaciones arancelarias con respecto a los países desarrollados, a lo que hay que añadir que sus costes de producción son muy inferiores por lo que en muchos casos resulta más rentable producir en estos países puesto que aunque sumemos los gastos de internacionalización, el producto puesto en el mercado de consumo resulta más barato que el producido aquí.
- Fomento de los Estados a la inversión extranjera: Los Estados con carácter general y los de los países en vías de desarrollo intentan potenciar que la industrialización vía captación de inversiones directas extranjeras, concediéndole una serie de beneficios de los que no dispone en su país de origen. En la actualidad el caso más representativo es el de China con el Investment Promotion Agency MOFCOM-CIPA y la Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue, así como un importante conjunto de incentivos fiscales.²³

²⁰ No tanto por el volumen de la empresa sino más bien por el tipo, pudiendo citar como ejemplos más habituales moda, mobiliario, perfumería... y en general productos de alto valor añadido.

²¹ El grupo vitivinícola Codorníu compra la compañía distribuidora e importadora de vinos, AV Imports, una de las 20 primeras importadoras del país. Codorníu también elabora en el país, en concreto en el californiano Valle de Napa, donde disponen de 162 hectáreas de viñedos.

²² Es algo muy habitual en el sector textil, especialmente para tratar de paliar las exportaciones masivas de países asiáticos y concretamente de China.

²³ Más información en www.icex.es Guías de organismos de apoyo a la inversión.

3.3- EI ANALISIS DEL MERCADO

Podemos establecer cuatro grandes bloques de análisis:

- **El mercado:** En el que se analizan con carácter general los datos del país, entre otros: régimen político, sistema económico, estructura e indicadores económicos, facilidad de distribución y comunicación física, características de su comercio Exterior y posicionamiento en los órganos y organismos internacionales.
- **Acceso al mercado:** En el que se analizan las condiciones específicas de importación especialmente desde el punto de vista de su política aduanera, analizando entre otros las barreras arancelarias y para-arancelarias, reglamentación operativa, licencias, documentación, y desde el punto de vista financiero su sistema de divisas y la estructura bancaria.
- **Factores de comercialización:** En el que se analizan el comportamiento de los consumidores, hábitos de consumo, canales de comercialización, ferias, muestras, exotécnicas, sistema de promoción y marketing, instrumentos bancarios y logística de la distribución física.
- **Conclusión:** En la que vez analizados todos estos factores de forma global se toma una decisión estratégica.

La función del análisis de mercado es básicamente la de comprobar una primera aproximación a la viabilidad del proyecto, y fundamentalmente para tratar de elegir el o los mercados más adecuados en función de nuestro producto y el tipo y tamaño de empresa y, lo que es mucho más importante, eliminar aquellos que no lo son.

Los estudios de mercado se realizan combinando varias fuentes, que podemos resumir en dos tipos: las estáticas, que comprenden todos aquellos análisis ya realizados y que suelen ser institucionales o de agrupaciones sectoriales o dinámicas que se realizan en el propio mercado de investigación, bien directamente a través de viajes de prospección, bien a través de un análisis realizado por una compañía especializada en el país de referencia.

Entre los estudios de mercado ya realizados, el ICEX ofrece información detallada de todos aquellos países con los que mantenemos algún tipo de relación comercial a través

de las denominadas guías país²⁴ y de los informes económicos y comerciales. También ofrece informaciones sectoriales²⁵ y estadísticas de comercio exterior e inversiones exteriores²⁶. Respecto al área americana y asiática, el Servicio de Inteligencia de Estados Unidos también hace informes de situación muy interesantes para calibrar el riesgo país.²⁷

Otros análisis interesantes desde el punto de vista de productos es el realizado por Alimentos Argentinos realizados por las embajadas argentinas, retail food sector y la fundación exportar.

3.4- EL ACCESO A LOS MERCADOS EXTERIORES

Las empresas con vocación de internacionalización se ven obligadas a determinar como van a realizar su posicionamiento en dicho Mercado.

Con carácter general en las primeras operaciones ni siquiera se plantea un posicionamiento, ya que no se ha testeado lo suficiente el Mercado como para saber si va a ser rentable a largo plazo, pero a medida que se va incrementando la actividad exportadora, las empresas tienden a posicionarse en un plano posterior de la cadena de valor, intentando incluso llegar al punto final, ya que así, al evitarse intermediarios, incrementan la rentabilidad del producto.

- **Medios de exportación propios:** Las empresas que tienen sus propios medios de exportación son habitualmente empresas con una gran experiencia exportadora y una larga tradición de comercialización internacional. Estas empresas no suelen usar los servicios asociados a la exportación, sino que poseen estos servicios (por ejemplo, transporte y agente de aduanas) así como delegaciones, filiales o sucursales en el exterior que le permiten realizar tanto la función de exportación como la de importación y posterior comercialización en el país de destino. Ésta es la situación ideal, pero solo es habitual en grandes empresas con una sólida estructura financiera y una gran capacidad productiva.

²⁴ www.comercio.escanal país....país elegido....guía país

²⁵ www.comercio.escanal sector

²⁶ www.comercio.esestadísticas comex-inves

²⁷ www.cia.gov world factbook

- **Exportación directa:** Delegaciones propias, sucursales y filiales. Todas ellas suponen una extensión de la empresa en el exterior, pero cada una de ellas tiene una forma jurídica propia y por tanto un índice de riesgo diferente. La delegación comercial es una simple extensión de la empresa en otro Estado, sin capacidad jurídica o financiera propia, y sobre todo sin capacidad de decisión. Su función principal es testear y aperturar nuevos mercados y buscar clientes para la empresa. Supone la forma con menos riesgo para la empresa, ya que al no estar dotada de personalidad jurídica propia, en el caso de que el Mercado no resulte interesante simplemente desaparece y se instala en otro estado. Su función es eminentemente comercial. Las sucursales son a su vez extensiones de la empresa que siguen las directrices de la matriz y que aunque no tienen capacidad jurídica propia, si disponen de una cierta autonomía financiera y siguen la legislación del país matriz. Son habituales en las empresas de servicios, salvo en el caso de las entidades financieras que necesariamente tiene que ser filiales. Las filiales son empresas independientes que junto con la matriz constituyen un holding, pero que gozan tanto de capacidad jurídica como financiera, y en muchos casos incluso productiva. Son empresas que están sometidas a la legislación del país donde se encuentran radicadas y a todos los efectos constituyen una empresa independiente. Es la estructura típica de las multinacionales.
- **Representante asalariado:** El representante asalariado puede revestir varias figuras, aunque las más importantes son el agente y el comisionista. El agente se caracteriza porque es personal dependiente de la empresa, pertenece a su plantilla y cobra un sueldo de esta, a su vez actúa como representante de la empresa y con sus actos vincula a la propia empresa. El comisionista es una figura que se limita a buscar clientes para una empresa y sólo cobra una comisión (porcentaje) cuando la operación llega a buen fin. No concluye contratos ni vincula a la empresa.
- **Venta por correo:** Normalmente denominada venta por catálogo. Se refiere a productos muy concretos, ya que el importador no puede ver físicamente la mercancía, con lo que se obliga a conocer todas sus características a través de la información que le facilita el catálogo. Como forma única de venta se queda reducida a un número muy limitado de unidades y suele ser complementaria de cualquiera de las otras formas de comercialización.
- **Exportación compartida:** Empresas mixtas son aquellas que tienen una participación estatal inferior al 50% y con carácter general estamos hablando de grandes

empresas que operan en sectores estratégicos. Joint-Venture o sociedad en participación, UTE o asociación temporal de empresas, y se caracteriza porque dos empresas independientes se unen con el objeto de realizar un proyecto en concreto, manteniendo su independencia en todo lo demás. Supone la creación de una nueva empresa en la que cada socio asume la responsabilidad limitada a su participación por las deudas sociales.

Otras formulas son:

- **Piggy Back.** Es un canal de distribución exterior, constituye una estrategia de exportación relativamente nueva. La exportación se realiza a través de grupos industriales, los cuales hacen de intermediarios en el propio país o país de exportación. Se trata de poner a la disposición de las pequeñas y medianas empresas la red de distribución exterior de un grupo industrial con conexiones internacionales. La empresa exportadora deberá pagar una comisión sobre la cifra de ventas. Este intermediario se caracteriza por su amplia cobertura geográfica, por su perfecto conocimiento de los mercados exteriores, por su seriedad y su profesionalidad. Las PYMES exportadoras utilizan este canal cuando quiere comercializar sus productos en mercados lejanos, cuyos costes de viajes, transportes, prospección de mercados, etc. son muy elevados y eso les impide introducirse en él y mediante el Piggy-back tienen la posibilidad de acceder a unos costes mínimos.
- **Consorcio de empresas de exportación:** Es una fórmula de cooperación en la que una serie de empresas buscan desarrollar una actividad conjunta de comercialización, mediante la creación de una nueva sociedad encargada de estudiar nuevos mercados, así como promocionar, financiar y comercializar al conjunto de empresas. Es importante recordar que cada socio mantiene su independencia jurídica. Esta modalidad suele darse entre empresas del mismo sector que elaboran productos o servicios complementarios.
- **Asociaciones de nuevos exportadores:** Las asociaciones de nuevos exportadores son similares al consorcio, pero suelen estar constituidas por Pymes y cuenta con apoyo estatal.

3.5- EL REGIMEN ADUANERO

- **El valor en aduana:** El valor en aduana se utiliza para calcular los derechos de aduana, sin olvidar sus efectos en el IVA, las estadísticas y la aplicación de la política comercial. El valor en aduana de las mercancías importadas corresponde a su valor de transacción, es decir, el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías cuando son vendidas para la exportación a un destino del territorio aduanero de la Comunidad.²⁸
- **El tránsito comunitario:** Se utiliza en la circulación de mercancías entre los quince Estados miembros de la Unión Europea, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (Islandia, Noruega y Suiza, así como Liechtenstein, dado que forma una unión aduanera con Suiza) y los cuatro países de Visegrado (Hungría, Polonia, República Checa y República Eslovaca). La circulación de mercancías no comunitarias sujetas a derechos de aduana y demás impuestos a la importación utilizan el T1 que también se aplica a la PAC y al régimen de perfeccionamiento activo. Si son mercancías comunitarias pero atraviesan un tercer país se utiliza el T2, salvo el caso de Canarias y las Islas del canal que utilizan el T2F.²⁹
- **El despacho de exportación:** Consiste en la realización de todos aquellos requisitos tanto documentales como fiscales que establece la política comercial para la salida definitiva de mercancía originaria de la CEE con destino a un país tercero. El documento que lo soporta es el DUA de exportación.
- **El despacho de importación:** Consiste en la realización de todos aquellos requisitos tanto documentales como fiscales que establece la política comercial para la entrada definitiva de mercancía originaria de un país tercero para ser despachada a libre práctica en la Unión. La importación está sometida al pago de los derechos aduaneros y a la fiscalidad derivada de éstos, dicho pago se realiza a través de la presentación del DUA y el abono de la deuda aduanera resultante. El arancel aduanero viene determinado en el TARIC, así como los documentos exigidos para su entrada en la UE, en especial certificados de origen, factura comercial, documentos de transporte, documentos de

²⁸ Instrucción 1/2004, de 27 de febrero, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, de valoración en aduanas de las mercancías

²⁹ RESOLUCIÓN de 19 de junio de 2001, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria

seguro, homologaciones, certificaciones o cualquier otro determinado por la partida arancelaria del producto de importación.

3.6- EL IVA

- **Adquisición intracomunitaria de bienes:** El tipo impositivo de la adquisición intracomunitaria de bienes es el correspondiente al IVA español, ya que se aplica el IVA correspondiente al país de consumo, no al de producción. La declaración se presentará trimestralmente durante los 20 primeros días naturales del mes siguiente a cada período trimestral, excepto la que corresponda al último trimestre del año que puede presentarse hasta el 30 de enero. No obstante, podrán presentar (hasta el 30 de enero) una única declaración referida al año natural, quienes hubiesen realizado entregas intracomunitarias exentas por un importe inferior a 7.813,16 euros en el año anterior, siempre que su volumen de operaciones no hubiese superado 27.346,05 euros.
- **Importaciones:** El IVA de importación se devengará en el momento mismo de la entrada en territorio comunitario y se realizará en el mismo documento en el que se realiza la importación es decir en el DUA. La liquidación de los derechos se calcula según las instrucciones del denominado DV1 que se presenta conjuntamente con el IVA y el acto gravado es la propia importación, por lo que independientemente del tipo de producto el IVA aplicable será el IVA de aduanas por tanto el 16%.
- **Las exportaciones:** Con carácter general las exportaciones están exentas de IVA, ya que se trata de un impuesto indirecto que grava el consumo, por lo que no debe ser aplicado en el país de origen de la mercancía, sino en el país de destino donde efectivamente se va a consumir. En cualquier caso, la base para el cálculo del precio de exportación es el denominado FOB aduanas, con lo que cualquier derecho o impuesto tanto directo como indirecto deber aplicarse sobre esta base. Los documentos y formularios del IVA de exportación son el 300 y el 330 y la devolución del IVA sufrido en las operaciones interiores que no puede ser repercutido al ser un producto de exportación se realiza conjuntamente con el régimen general del IVA en las casillas correspondientes a operaciones exteriores.

3.7- LA FINANCIACIÓN

Financiación de las exportaciones: Podemos encontrar tres formas de financiación: Financiación propia: que o bien absorbe la empresa o bien se dan entre si importador y exportador a través de anticipos o aplazamientos. Financiación por terceros: generalmente entidades financieras basadas en préstamos, créditos, descuentos y anticipos y financiación institucional: realizada por el Estado a través de instrumentos de fomento como es el FAD, el CARI y el Crédito oficial a la exportación. **Anexo 1**

Financiación de las importaciones: Con carácter general, los bancos la equiparan a la financiación doméstica.

3.8- LOS MEDIOS INTERNACIONALES DE PAGO

Crédito documentario: Un Crédito Documentario (CD, "Letter of Credit" -L/C-) es un convenio en virtud del cual un Banco, actuando a petición de un importador y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar un pago a un exportador contra presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y las condiciones del crédito. El Crédito Documentario es la forma más segura de cobro para el exportador y por tanto la más costosa para el importador y están regulados por las RUUCP 500. **ANEXO 2**

Remesa simple y remesa documentaría: La remesa esta constituida por el efecto (letra de cambio o pagaré) o un conjunto de efectos de carácter comercial, que con carácter general llevan asimilados un aplazamiento en el pago. La remesa simple se caracteriza porque el librado estará obligado al pago en el momento del vencimiento de la remesa, por lo que el librado no puede estar seguro de que recibirá dicho pago hasta ese momento, en muchas ocasiones posterior a la entrega de la mercancía. La remesa documentaria se caracteriza porque el pago vienen determinado por una serie de documentos comerciales, necesarios además para la transmisión de la propiedad de la mercancía, por lo que el vendedor puede estar seguro de que si no cobra la mercancía al menos no la pierde. Esta sometido a la Ley Cambiaria y del Cheque y a las RUUCP CCI

Transferencia: Instrumento de pago por el que un importador da orden a su banco para que, en un momento determinado, transfiera los fondos correspondientes a una operación comercial a la cuenta de un importador.

Cheque bancario y cheque personal: Se trata de un documento de pago en el que el librador se compromete al pago de una determinada cantidad que figura en el propio documento. Este documento es un documento estándar de carácter bancario que cumple los requisitos y las formalidades establecidas por la legislación del país de la entidad emisora del documento.

Billetes de banco y tarjetas de crédito: Los billetes de banco y las tarjetas de crédito rara vez se usan en operaciones de carácter internacional, salvo que se trate de cantidades muy pequeñas que no hagan rentables las aplicaciones de las comisiones bancarias o bien de comisiones internacionales que tradicionalmente se han pagado en metálico.

3.9- LOS SERVICIOS ASOCIADOS A LA COMERCIALIZACION

Normalmente denominados logística, incluyen el transporte internacional y el seguro internacional.

Por lo que se refiere al transporte, podemos diferenciar entre transporte terrestre (por carretera o ferrocarril), transporte aéreo y transporte marítimo.

Por orden de importancia el principal es el transporte marítimo que supone más del 50% del total de transporte realizado y es el más adecuado para mercancías grandes y pesadas y para distancias importantes. En segundo lugar se encuentra el transporte terrestre (que en el caso de la UE pasa a ser el principal) y por último el aéreo, de coste muy elevado y que se usa en caso de urgencia o bien para mercancías de poco volumen y muy alto valor añadido (por ejemplo joyería y componentes de alta tecnología).

Hay que tener en cuenta que la elección del medio de transporte adecuado puede suponer la correcta entrega de la mercancía, así como la trascendencia en el precio final de la misma, que dependerá del peso, volumen, distancia y embalaje.

En la actualidad el más utilizado es el denominado transporte multimodal que se contrata por el total de la operación y suele incorporar varios medios de transportes y se basa en la figura del contenedor, no como embalaje, sino como medio de transporte propiamente dicho.

La mercancía a nivel internacional tiene que ir necesariamente asegurada por el 110% del valor de la operación y tanto el coste del seguro como el del transporte se incluyen en el precio de la mercancía a la hora del cálculo tanto del arancel como del IVA en Aduanas.

3.10- LA CONTRATACION

La contratación internacional comprende todas aquellas fases que van desde la negociación hasta la transmisión efectiva de la mercancía con el objeto de garantizar jurídicamente los derechos y obligaciones de cada una de las partes.

Se basan en el contrato de compra-venta internacional y siempre que no sea ilegal en alguno de los países intervinientes, prima la voluntad de las partes, y por tanto lo que figura en el contrato al que las partes se someten voluntariamente.

Lo habitual es que la operación comience con una oferta de compra o una oferta de venta que se traduce en la denominada **factura proforma** y que sólo tiene contenido obligatorio en los términos expresados en la misma.

Posteriormente, se llega al acuerdo y se emite la denominada **factura comercial**, ya de contenido obligatorio para las dos partes y que recoge los aspectos básicos de la operación.

En algunos casos se redactan y firman contratos propiamente dichos, en los que se recogen todos los aspectos que afectan a la operación, pero no suele ser muy habitual en operaciones aisladas y se realizan más bien para operaciones que suponen una continuidad o que llevan aparejadas una serie de obligaciones y derechos que van más allá de la compraventa. Tal es el caso de los contratos de Franquicia, de Know-How, de Transferencia de tecnología, Construcción llave en mano o Intermediación comercial.

4- FUENTES DE INFORMACIÓN:

Importaciones, exportaciones, tasa de cobertura, grado de apertura y balanza comercial y de pagos. www.bde.es

Producción mundial: www.tbiip-unido.org , www.unido.org , www.wfp.org , www.fao.org

Desarrollo económico: www.uncdf.org , www.undp.org , www.wds-worldbank.org

UE y organizaciones de comercio: www.secretaria.efta.int , europa.eu.int , www.efta.int , www.ecb.int , www.thecommonwealth.org

Integración económica americana: www.acs-aec.org , www.comunidadandina.org , www.aladi.org , www.ftaa-alca.org , www.caricom.org , www.mercosur.int , www.nafta-sec-alena.org, www.federalreserve.gov

Integración económica Asia y Oceanía: www.apecsec.org.sg , www.aseansec.org , www.boj.or.jp , www.saarc-sec.org

Integración económica África: www.comesa.int

Aduanas e impuestos especiales, documentación y régimen aduanero: www.aeat.es

Información sobre productos, países y mercados: www.comercio.es , www.icex.es , www.institutopyme.com.ar , www.alimentosargentinos.gov.ar , www.prochile.cl

ANEXO 1

Seguro de crédito a la exportación: Constituye uno de los mayores instrumentos de fomento a la exportación y está gestionado por CESCE.

Con carácter general tiene la función de intentar que la operativa internacional tenga, bien los mismos, bien incluso menos riesgos que la operativa doméstica.

Se basa en el sistema de cobertura de los riesgos políticos y comerciales en función de la póliza elegida y éstas son:

Póliza 100 para PYMES: El exportador cubre la pérdida o gastos en que pueda incurrir como consecuencia del impago de sus clientes, por riesgos comerciales, políticos o extraordinarios.

Póliza abierta de gestión de exportaciones (PAGEX): Dota de cobertura al exportador en una serie de servicios como el análisis de la solvencia de sus clientes extranjeros, la operativa que en mayor medida se adecua a la estrategia en cada país y la gestión de cobros.

Póliza individual de compradores privados o públicos: Tiene por objeto asegurar operaciones individuales de exportación, dotando de cobertura frente al riesgo de resolución del contrato y/o del riesgo de crédito.

Póliza de seguro a exportadores por riesgos de ejecución de fianzas: El exportador se cubre ante una posible ejecución indebida de las fianzas, ya se trate de fianzas condicionales o ejecutables a primer requerimiento.

Póliza de garantías bancarias: Las entidades financieras cubren las posibles pérdidas que pueden ocasionarse como consecuencia del impago por el exportador del crédito concedido.

Póliza de créditos documentarios abierta e individual: Garantiza a las entidades financieras el reembolso del crédito o créditos documentarios abiertos por bancos extranjeros y confirmados por aquellas.

Póliza de crédito comprador: Garantiza al banco residente en España que financia la operación, el reembolso del crédito otorgado al comprador extranjero para la adquisición de bienes y servicios españoles.

Póliza de inversión en el exterior: Se cubre el riesgo político en aquellas inversiones realizadas por empresas españolas en el exterior.

La tramitación de cualquiera de estas pólizas se inicia con la presentación de la solicitud a CESCE, quien realiza un estudio en profundidad de la empresa exportadora, de los datos financieros de la operación, así como los del comprador extranjero.

Financiaciones especiales

Operaciones triangulares: Se trata de operaciones en las cuales intervienen 3 sujetos de 2 o 3 estados miembros diferentes. La operación queda exenta de IVA en el caso de que existan tres operadores identificados a efectos de IVA, establecidos en tres estados miembros diferentes. Si esta condición no se da, la operación se considera parcialmente sujeta al IVA con obligación de identificación de uno de los operadores en uno de estos países.

Forfaiting: Desde el punto de vista del exportador, el forfaiting o descuento sin recurso consiste en la venta de unos documentos financieros, con vencimientos a medio plazo, correspondientes al pago de bienes y servicios exportados, sin recurso contra el exportador. La operación se realiza a un precio que representa el valor presente de los vencimientos futuros, actualizado. Esta técnica, de muy rápida ejecución, se caracteriza por ser:

- **Abstraíble:** cualquiera que sea la documentación utilizada, tiene que permitir la separación entre los derechos adquiridos con la compra del instrumento y la operación comercial que ha originado su emisión. Esto quiere decir que ni el deudor ni el banco garante pueden utilizar los incumplimientos, disputas comerciales u otras incidencias como excusa para recusar el pago de la deuda.
- **Negociable:** los créditos objeto de una operación deben ser libremente transferibles.
- **Comercial:** en una operación de forfaiting el crédito surge como consecuencia de un contrato de compraventa de bienes y por tanto se califica como crédito comercial.

- Sin recurso: Una vez finalizada la operación, el vendedor puede desinteresarse totalmente de los acontecimientos que afectan al crédito cedido, mientras que el comprador no tiene ninguna posibilidad de devolver el crédito al vendedor en caso que el deudor no pague, salvo en el caso de fraude.

Leasing de exportación: El bien se encuentra en territorio español y se exporta al exterior. En este caso, habrá que cumplir con la normativa de exportación de bienes y con la normativa de introducción de las cuotas de pago desde el exterior, en el caso del leasing de exportación.

Project financing: Un sistema de financiación que permite que un determinado proyecto de inversión, dadas sus posibilidades de generar flujos de caja razonablemente predecibles y sostenibles, junto a la calidad de sus propios activos, puede ser financiado individualmente, utilizando para ello fondos específicamente conseguidos para el proyecto, sin recurso pleno a los socios promotores y empleando el mayor apalancamiento posible. En el Project Finance, los inversionistas basan sus apreciaciones del crédito en otorgar a los flujos proyectados de la puesta en operaciones del proyecto (en lugar de los recursos o la calificación de crédito del promotor del mismo), incluyendo cualquier contrato de venta o suministro y otro flujo de efectivo generado como colateral de la deuda.

Factoring: En el caso de Factoring Internacional la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional, y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio- económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de

comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

Crédito oficial a la exportación: El Crédito Oficial a la Exportación es una modalidad de financiación de exportaciones a medio y largo plazo que cuenta con apoyo oficial en condiciones financieras favorables. El sistema de Crédito Oficial a la Exportación constituye un instrumento de indudable valor para financiar sus ventas al exterior. Tiene 2 modalidades:

- Crédito comprador: Financia al importador en las operaciones que realiza en el exterior, permitiéndole un sistema de financiación mucho menos costoso que si se tratara de un sistema tradicional
- Crédito suministrador: Financia al exportador permitiéndole cobrar incluso de forma anticipada por su venta.

ANEXO 2

Chek List

Puntos a comprobar en el Crédito:

- 1- Las condiciones del CD concuerden con el contrato de compraventa.
- 2- El tipo de crédito sea el acordado. Rechazar créditos revocables.
- 3- Nuestros datos (nombre y dirección) son correctos.
- 4- No haya condiciones inaceptables o que no estén bajo nuestro control.
- 5- Los documentos puedan obtenerse tal y como indican las condiciones del CD
- 6- La descripción de los productos y los precios unitarios coinciden con el contrato.
- 7- Sea correcto el importe.
- 8- Somos responsables por cargos de intereses no previstos.
- 9- Los gastos bancarios corran por cuenta de la parte estipulada en el contrato.
- 10- Las fechas de embarque y vencimiento de presentación de documentos permitan un margen de tiempo suficiente para procesar el pedido, embarcarlo, obtener los documentos y presentarlos al Banco.
- 11- Sean correctos los puertos de embarque y desembarque o los lugares de entrega y recepción de la mercancía.
- 12- La mercancía pueda enviarse de la forma señalada.
- 13- Los Incoterms sean correctos.
- 14- Que tipo de embarque (parcial) y trasbordo permite. Si no especifica nada se entiende que están permitidos.
- 15- Si la mercancía viaja en cubierta, el crédito permita la carga 'On Deck'.
- 16- El seguro coincida con el contrato.
- 17- Si es pagadero a plazo o a la vista.
- 18- Sea utilizable en el país del exportador.
- 19- El Agente de Aduanas tenga una copia de las condiciones.

Evolución:

- 1- Contrato
- 2- El importador solicita a su Banco (Banco Emisor) la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.

- 3- El Banco Emisor (tras estudiar el riesgo) emite el crédito y solicita a un Banco Intermediario (generalmente el del exportador) que avise y/o confirme el crédito.
- 4- El Banco Avisador / Confirmador revisa los documentos y remite el crédito al exportador
- 5- Si el exportador está de acuerdo con las condiciones del crédito, envía la mercancía al país del destino en función del Incoterm pactado.
- 6- El exportador presenta la documentación al banco exigida en el crédito.
- 7- El Banco Avisador / Confirmador revisa los documentos y si los acepta, paga o negocia (bajo las condiciones del crédito).
- 8- El Banco Avisador / Confirmador remite los documentos al Banco Emisor
- 9- El Banco Emisor revisa la documentación y reembolsa el importe al Banco Intermediario.
- 10- El Banco Emisor adeuda al importador y le entrega la documentación al importador.
- 11- El importador, con los documentos, procede a retirar la mercancía.