

● **E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL I**

● **MÓDULO 3: INSTRUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN**

E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL I

MÓDULO 3: INSTRUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN **(80 HORAS)**

➤ Unidad Didáctica 1: Instrumentos financieros

Existen varios instrumentos que la Administración ha creado para apoyar a la exportación de las empresas españolas. Entre ellos destacaremos los siguientes:

El crédito oficial a la exportación.

El crédito oficial a la exportación es un crédito que cuenta con apoyo oficial y se otorga para financiar el importe de un contrato de exportación de bienes y servicios. El apoyo oficial se puede manifestar de varias formas:

- Seguro del tipo de interés: Se puede obtener un tipo de interés más bajo en el crédito que el que se ofrece en el mercado.
- Tipos de interés fijos: También es posible obtener un tipo de interés fijo para toda la vida del crédito
- Largos plazos de amortización: normalmente son superiores a los dos años
- Seguro de crédito a la exportación: es posible obtener este seguro que protege de posibles riesgos y eventualidades.

Se podrán financiar contratos de exportación de bienes y servicios españoles, pero no todo tipo de bienes, estando excluidos expresamente los agrícolas y de consumo y los bienes militares.

En estos créditos intervienen por parte española:

- El exportador; suministrador de los bienes y servicios españoles en función del contrato de exportación , o equivalente, firmado con el comprador o importador.
- El Banco financiador; quien concede el crédito y suministra los fondos.
- La autoridad administrativa; encargada del examen y aprobación de estos créditos. Señala las condiciones particulares en la que los mismos pueden concederse.
- La Compañía Española de Seguros de Crédito a la exportación (CESCE); compañía aseguradora de los riesgos a los que pueda estar sujeta la operación.
- El Instituto de Crédito Oficial (ICO); entidad que asegura el tipo impositivo a la entidad financiadora.

Por la parte extranjera participan los siguientes sujetos:

- El importador; comprador de los bienes o servicios españoles.
- El prestatario; quien se beneficia del crédito (puede coincidir con el importador)
- El Garante; avalista del crédito asumido por el prestatario.
- La entidad supervisora; vigilara el correcto desarrollo del contrato y el cumplimiento de lo pactado.

Los tipos de interés aplicables a los créditos a la exportación con apoyo oficial son tipos mínimos y fijos durante toda la vida del crédito, además, normalmente son inferiores a los tipos del mercado.

La fijación del tipo de interés se hará atendiendo a tres factores:

- a) País al que se dirige la exportación.

- b) La moneda de denominación del crédito.
- c) El plazo de amortización del mismo.

En cuanto a la forma de amortización de estos préstamos, el principal habrá que rembolsarlo mediante cuotas iguales y en plazos idénticos y no superiores a seis meses. El plazo de amortización dependerá de factores como el país de destino o el importe de la operación, y será como mínimo de dos años y hasta ocho años y medio, pudiendo incluso prolongarse el plazo excepcionalmente a diez años.

Podemos hacer una clasificación general de los créditos, clasificándolos:

1. Crédito al exportador

2. Crédito al comprador extranjero

1. En el crédito al suministrador nacional, será el exportador quien asume ante la entidad financiadora la condición de prestatario. Mientras que el importador quedara vinculado al exportador por medio de la relación comercial.

Exportador e Importador llegan a un acuerdo comercial, que se pretende financiar con un crédito oficial. Donde el suministrador nacional mediante este crédito podrá financiar tanto la parte de producción (prefinanciación), como la fase de aplazamiento (postfinanciación, o financiación propiamente dicha).

El importador pagará, en su caso, el importe aplazado del contrato comercial, cuyo producto se aplicará normalmente a la cancelación de la operación. Sin embargo será el exportador quien tendrá que hacer frente a los pagos en caso de impago por parte del importador.

2. Crédito al comprador extranjero. En este caso el importador es quien se obliga ante la entidad financiadora, aunque y así sucede normalmente, puede aparecer una entidad financiera diferente al importador, normalmente de su país, que asumirá la obligación de pago en nombre de este.

El crédito oficial que surge de esta modalidad de crédito al comprador, solo entra en vigor cuando el exportador recibe el pago anticipado (al menos el 15% del importe total).

Esta modalidad utilizada preferentemente por el exportador, dado que no asume responsabilidad alguna en el reembolso de la operación.

Existen otras variantes de estos créditos que dependen de las características de los contratos de exportación que se vayan a firmar. Para más información se puede consultar la página web del Instituto de Crédito Oficial (ICO): <http://www.ico.es/>.

El seguro de crédito a la exportación (SCE)

Es un instrumento que permite la expansión del comercio internacional, liberando a estas transacciones de la carga derivada de una excesiva acumulación de riesgos mediante su cobertura en un alto porcentaje. Se estimula por tanto la participación del colaborador y el resto de agentes necesarios para el negocio. Constituye un instrumento básico de asistencia técnica, de cooperación y de fomento de la actividad exportadora.

La finalidad de este instrumento es dar cobertura al asegurado de los riesgos a los que se halla sometido el comercio exterior, bien sea de naturaleza comercial o de carácter político o extraordinario.

Las operaciones asegurables por medio del SCE son:

- Las operaciones de exportación de bienes y servicios

- Los créditos a la exportación ofrecidos por entidades financieras sobre operaciones de exportación.
- Las operaciones que impliquen promoción o fomento de las ventas al exterior
- Las operaciones triangulares realizadas por empresas españolas, previa conformidad de la autoridad económica administrativa.

La cobertura en ningún caso alcanzará el importe total de la operación asegurada, puesto que una parte debe ser asumida directamente por el asegurado.

El asegurado de un SCE podrá ser cualquier empresa exportadora o entidad financiera que intervenga en la operación de la exportación. Para que tenga efectividad la cobertura, es necesario que el asegurado cumpla con las obligaciones establecidas en el contrato base de la operación de exportación o en el del crédito, o en cualquier otro documento vinculado. El incumplimiento por parte del asegurado suspende la cobertura.

El asegurado tiene la facultad de nombrar a cualquier otra persona o entidad como beneficiaria total o parcial del derecho de cobro o de las indemnizaciones fijadas en el contrato de seguro. Para ello, el único requisito necesario es la aceptación por parte del beneficiario, que se hará constar como condición particular o suplemento a la póliza.

El asegurado tiene además la facultad de determinar el tipo de riesgos sobre los que quiere contratar la cobertura, aunque ésta, como ya hemos dicho, no puede alcanzar el riesgo total de la operación asegurada.

La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, CESCE, SA, opera en nombre y por cuenta propia, ofreciendo

coberturas de diversas modalidades, seguro de crédito y caución. Y también en nombre propio y por cuenta del Estado en los riesgos derivados del comercio exterior e internacional que asume el Estado. Existirán varios modelos de pólizas atendiendo a los riesgos que ahora veremos, los cuales clasificaremos en tres tipos:

- Riesgo Comercial; cuando el comprador no es solvente, o decide no pagar la mercancía por no ajustarse al acuerdo previo.
- Riesgo del País o Político; debido a que la situación económica o política del país no permite que se haga efectivo el pago (el gobierno prohíbe cualquier pago al exterior, no hay divisas disponibles, situaciones de guerra...)
- Riesgo extraordinario; originados por catástrofes naturales, y que originan trastornos en la economía de un país e impiden al importador efectuar el pago.

El exportador podrá contratar una póliza para una operación puntual o una póliza que cubra todas las exportaciones realizadas durante cierto periodo (por ejemplo, un año).

Las pólizas suelen cubrir un porcentaje elevado del importe de la operación (alrededor del 85%).

El Factoring

Mediante este contrato las empresas vendedoras (clientes) pueden transmitir en origen a sociedades especializadas (factor) los créditos comerciales con aplazamiento de pago a corto plazo que generan frente a terceros (compradores) como consecuencia de su actividad mercantil (venta de bienes o prestación de servicios), pudiendo obtener a cambio de dichas sociedades el pago de una remuneración

convenida, la asunción de determinadas funciones de gestión y administrativas, así como la protección (disminución o eliminación) del riesgo de impago de los créditos transmitidos (función de garantía) y obtención de anticipos sobre el cobro de los mismos (función de financiación). La cesión del crédito deberá ser notificada a los deudores.

El contrato de factoring ofrece a la empresa un conjunto de servicios especializados que pueden ser contratados individual o globalmente, generando cada servicio su propia incidencia en el coste a satisfacer por el cliente al factor. Los servicios que el factor deba prestar según el contrato pueden ser modificados en cualquier momento de la vigencia del contrato o de sus sucesivas renovaciones.

Los servicios que prestan las empresas factor pueden ser variados, y al tratarse de empresas privadas pueden variar los ofrecidos por cada una de ellas; entre los más comunes se encuentran los siguientes:

- Investigación sobre compradores/ deudores: localización, estudio y elaboración de información sobre el riesgo de una cartera de clientes.
- Estadísticas de facturación: El factor puede ofrecer al cliente cualquier información sobre la facturación que realiza.
- Administración y contabilidad de los pagos: Elaboración y seguimiento de la cuenta de pagos por comprador/deudor.
- Gestión de cobro de los créditos: Se puede desarrollar a través de la presentación para el cobro de los créditos a su fecha de vencimiento, así como mediante la gestión de cobros a morosos.
- Selección y clasificación de la cartera de compradores: Consiste en investigar, analizar y clasificar la cartera de

potenciales compradores de los clientes, labor que resultaría muy costosa para éstos últimos si la tuvieran que realizar ellos mismos.

- Protección del riesgo de crédito ante la insolvencia del deudor: Consiste en la asunción por parte del factor del riesgo de impago de los créditos cedidos, tanto si el impago tiene lugar por incumplimiento de sus obligaciones por parte del comprador, como si es porque éste se encuentra en situación de insolvencia de hecho o de derecho.
- Pago de los créditos por el factor al cliente: En caso de que se produzca la situación de insolvencia en el comprador, la sociedad de factoring abonará al cliente el importe del impago, habitualmente transcurridos 90 días desde la fecha de impago, aunque se puede fijar otra fecha.
- Anticipo de fondos a cuenta de los créditos cedidos: Obtención anticipada (con o sin derecho de regreso sobre el cliente, en caso de impago) de hasta un 80 o un 90% del valor de los créditos cedidos, pudiendo disponerse de cantidades menores, en cualquier momento durante el aplazamiento de los créditos. La parte no anticipada supone para el factor una garantía para cubrir por compensación posibles descubiertos que pudiera producir el cliente sobre los importes dispuestos. Mediante un registro contable, que recibe el nombre de cuenta corriente, el factor transfiere al cliente los anticipos que éste le solicita, con cargo a la masa de créditos ya vencidos o no vencidos.

Cabe distinguir entre un factoring nacional, interior o doméstico, y un factoring internacional, de importación y exportación. En cualquier caso, el factoring opera sobre créditos comerciales en firme, con vencimientos a corto plazo.

En el caso de anticipos a cuenta de los créditos cedidos a la entidad factor, se presentan dos alternativas, con recurso y sin recurso. En el primer caso, con recurso, si la factura resultase impagada, la entidad financiera la devuelve al exportador y recupera el importe pagado por la misma. En el segundo caso, sin recurso, el exportador vende la factura y queda ya exento del posible riesgo de impago, de producirse la pérdida sería asumida en su totalidad por la entidad financiera.

En la remuneración del factor cabe distinguir entre los gastos de estudio, la comisión, tarifa de factoraje y el tipo de interés de los anticipos a cuenta.

La comisión o tarifa de factoraje se concreta en un valor porcentual respecto al valor nominal de los créditos cedidos por el cliente al factor. Dicha comisión o tarifa de factoraje atenderá al coste conjunto de los servicios que hayan sido contratados, a excepción del servicio de anticipo a cuenta que se regirá por la tasa de interés.

El factoring es una modalidad especialmente apropiada para las PYMES, ya que pueden asegurar el cobro de sus exportaciones, sobre todo cuando el volumen de su operativa no les permite investigar a sus mercados o clientes.

Dentro de las ventajas del factoring hay que destacar que permite financiar la venta, y que en el caso de ser factoring sin recurso se elimina el riesgo de impago por parte del importador. Además se evita la carga administrativa que supone gestionar una cartera de clientes en el exterior.

El forfaiting:

Se denomina forfaiting a una técnica de financiación de operaciones comerciales que facilita la exportación de bienes y/o servicios, si bien no es exclusiva de este tipo de operaciones. Podemos definirlo como aquella operación por la que una empresa compra sin recursos al cedente un cierto instrumento de pago generalmente aceptado, que puede estar o no generalmente avalado por una tercera persona, y cuyo origen puede ser una operación comercial o financiera. En el comercio exterior se aplica cuando una entidad financiera compra al exportador sus derechos de cobro sobre un importador, originados como consecuencia de sus ventas a plazo al segundo. Al ser una compra sin recursos, cualquier incumplimiento en el pago será soportado íntegramente por el banco financiador, sin que pueda recurrir en ningún caso al exportador para cobrar la deuda. Por tanto, podemos extraer varias ideas clave:

1. El exportador tiene una única obligación comercial, que es la de suministrar los bienes y servicios de acuerdo con lo pactado en el contrato comercial.
2. El exportador cobra al contado el importe de la operación comercial, de acuerdo con lo pactado con la entidad financiera, ya sea en la misma moneda que el contrato o en otra diferente.
3. El importe que la entidad financiera abona al exportador es el nominal de la letra menos el descuento efectuado a la tasa concertada y las comisiones pactadas.
4. Todos los riesgos de impago serán asumidos en su totalidad por el forfaiter o entidad financiera.

Los agentes que intervienen en una operación de forfaiting son los siguientes:

- ❖ LIBRADOR/EXPORTADOR/VENDEDOR: Es el sujeto que gira los efectos como consecuencia de una venta a plazo de bienes y servicios
- ❖ LIBRADO/IMPORTADOR/COMPRADOR: Es el obligado principal del efecto y acepta el mismo
- ❖ AVALISTA: Es el sujeto obligado subsidiariamente al pago del efecto
- ❖ CEDENTE: Es la persona que endosa sin recurso el efecto al tomador del mismo. Suele coincidir con el librador
- ❖ TOMADOR/TENEDOR/FORFAITER: Es la entidad (normalmente un banco) que compra el efecto. Esta adquisición se realiza normalmente mediante un descuento sin recurso de las letras a un tipo de interés, normalmente fijo, durante toda la vida del mismo.

En España la función de forfaiter la suelen asumir las entidades financieras, aunque en los últimos lustros se han desarrollado, a la vez que en el resto del mundo, ciertas compañías profesionales en el sector que actúan como “brokers” entre demandantes y oferentes del forfaiting. Además este tipo de financiación se ha extendido a otro tipo de activos financieros y a otros plazos, contando con un mercado secundario muy activo.

La formalización de estas operaciones de forfaiting tiene una característica, su relativa sencillez, en ocasiones una característica muy ventajosa. La formalización incluye varios pasos:

1. Carta del banco al exportador: El banco emitirá un documento dirigido al exportador, en el que le confirma las condiciones en

las que se va a realizar la operación, renunciando claramente al recurso.

2. Cesión de los derechos al banco:

- a. Si la cesión es realizada por el librador de los efectos será precisa la formalización de un documento aparte, en el que el banco plasme la renuncia al recurso.
- b. Si la cesión es efectuada por el endosante, será necesario que se incluya en el efecto la cláusula de exclusión de la responsabilidad el endosante, con la fórmula “sin mi responsabilidad” junto a su firma.

3. Carta del exportador al obligado al pago o deudor: En ella el exportador informa de la cesión de los derechos que ha realizado a favor del forfaiter.

4. Garantías de pago: Normalmente el forfaiter exige un aval que deberá incluirse entre los documentos a descontar.

El coste de las operaciones de forfaiting suele estar compuesto por la tasa de descuento aplicada, comisiones o primas de seguro de cobertura de riesgo de impago y comisiones bancarias.

El tipo de descuento, hace referencia al tipo de interes al que se van a descontar los efectos que la entidad financiera toma. Pueden utilizarse varias formas de liquidacion pero las más habituales son la formula del “descuento comercial simple”, y la del “descuento racional simple”. Utilizándose en ambos casos tanto para operaciones individuales como para series de efectos con las mismas o diferentes fechas de vencimiento.

La cantidad que el banco anticipara al cliente(E), será igual a el nominal de las letras a descontar (N) menos el descuento (D) y menos las comisiones (C):

$$E = N - (D + C)$$

El forfaiting se suele utilizar en operaciones con países con un elevado riesgo (países en desarrollo o países con inestabilidad política o económica). Son operaciones que difícilmente encontrarían otro tipo de financiación.

A diferencia de lo que ocurre con el factoring, en el forfaiting las cesiones suelen ser de un número reducido de efectos, de muy elevada cuantía y de pocos clientes. Aunque como se exponen a continuación en la siguiente tabla se dan otras diferencias entre ambos productos financieros:

	FACTORING	FORFAITING
BIENES FINANCIABLES	Existencias y bienes intermedios, normalmente.	Bienes de equipo, generalmente.
SERVICIOS QUE OFRECEN	Financiación y otros servicios.	Financiación.
RECURSO	Con o sin recurso.	Siempre sin recurso.
DOCUMENTOS	No requiere documentos concretos.	Instrumento de pago, comúnmente aceptado. Letra o pagaré, por regla general.
NUMERO DE OPERACIONES	Las cesiones son de numerosos créditos, de importe unitario reducido y de	Las cesiones suelen ser de un número reducido de efectos, de muy elevada

	muchos clientes. El limite se fija analizando al cliente.	cuantía y de pocos clientes. El limite se estudia caso por caso.
PLAZO	las facturas (créditos) suelen ser a corto plazo. Rara vez excede de 180 días.	vencimiento a medio / largo plazo. Puede llegar hasta los 7 años.
AMBITO	Operaciones tanto interiores como exteriores.	Generalmente comercio exterior.
FINANCIACIÓN	La financiación se podrá hacer en el momento e importe deseado, una vez que se haya cedido el crédito.	Por una parte o por la totalidad pero prefijado de antemano.

Medidas de apoyo a las PYMES exportadoras desarrolladas por el ICO:

Las medidas de apoyo comprenden normalmente tres instrumentos:

1. CRÉDITOS DE MEDIACIÓN: El objetivo principal consiste en facilitar a las PYMES el acceso a financiación bancaria preferente y a largo plazo. La instrumentación de estos créditos se realiza mediante la firma de un contrato entre la PYME y la institución financiera, reflejando dos compromisos:

- a. Utilización del préstamo exclusivamente para la financiación del proyecto de inversión presentado, que deberá ajustarse a las condiciones estipuladas.
 - b. Autorización a las personas designadas por el ICO o la entidad financiera para visitar la empresa y realizar las comprobaciones que el ICO considere necesarias.
2. FINANCIACIÓN DE CAPITAL RIESGO: Se materializa a través de la toma de una participación accionarial de la PYME. Es una participación minoritaria y temporal.
3. COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE REAFIANZAMIENTO (CERSA): Es una entidad participada mayoritariamente por la Administración a través del ICO y el Instituto de la PYME. Su objeto es asumir parte del riesgo de las sociedades de garantía recíproca, dotando a éstas de liquidez en caso de morosidad, y cubriendo en parte los quebrantos derivados de los impagos de las operaciones avaladas por ellas.

➤ **Unidad Didáctica 2: Instrumentos comerciales**

Los instrumentos de apoyo al comercio exterior engloban varias acciones:

- ❖ APOYO COMERCIAL: Se centra en el esfuerzo por aumentar el volumen de ventas de la empresa.
- ❖ CALIDAD DE PRODUCTO: La Administración puede aportar a las empresas información y ayuda para que sus productos cumplan con las normativas existentes en los países hacia los que quieren exportar.
- ❖ COMUNICACIÓN: A pesar de ser un instrumento propio de la empresa, la Administración puede colaborar fomentando la buena imagen de los productos españoles.

- ❖ **DISTRIBUCIÓN:** Al ser una actividad importante para la formación de precios de los productos, es susceptible de apoyo por parte de la Administración.

Promoción comercial:

La Administración dispone de dos formas propias de promoción que instrumenta a través de:

1. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
2. La Dirección General de Política Comercial.

Bajo el concepto de Promoción se engloban una serie de instrumentos con los que la Administración trata de impulsar la presencia de los exportadores españoles en los mercados exteriores: participación en ferias en el exterior e interior, misiones comerciales, viajes de prospección, promociones sectoriales e inversiones en el exterior:

- Participación en ferias comerciales internacionales.
- Participaciones privadas
- Ferias comerciales nacionales, que puedan atraer a visitantes extranjeros
- Promociones en los puntos de venta
- Misiones comerciales directas: Viajes organizados de un grupo de empresarios del mismo sector.
- Misiones de estudio para analizar las posibilidades de los mercados exteriores.
- Misiones comerciales inversas: invitaciones a empresarios extranjeros a visitar los centros españoles.
- Promociones sectoriales: planes de tres años para promocionar determinados sectores de actividad.

- Departamentos especializados para la ejecutar las labores de promoción de los sectores.
- Proyectos de promoción de la PYME exportadora, incluyendo el apoyo a la creación de consorcios de PYMES.
- Planes de empresas, para apoyar la internacionalización de empresas que promocionan sus productos en el exterior, para que establezcan redes de distribución de los mismos en el extranjero.
- Centros de negocios: Facilitan a las empresas contactos comerciales con posibles importadores.

El ICEX además proporciona una importante fuente de información a las empresas que los necesiten; esta información abarca diferentes temas:

- Información administrativa
- Información sobre mercados exteriores.
- Información selectiva de exportación
- Información sobre la oferta española
- Bases de datos de empresas y otros datos
- Información y asesoramiento sobre inversiones en el exterior
- Información y asesoramiento sobre las oportunidades para las empresas españolas a través de programas europeos o internacionales.

El ICEX dispone además de asesoramiento especializado en:

- Contratación y arbitraje comercial internacional
- Transportes internacionales
- Normalización y homologación de productos

Por último, el ICEX dispone además de un servicio formación y de publicaciones, entre las que podemos destacar:

- Formación general a nivel medio, en colaboración con las Cámaras de Comercio.
- Formación especializada y a nivel superior.
- Formación en el exterior
- Publicaciones periódicas
- Censo oficial de exportadores
- Otras publicaciones

La calidad del producto

En todos los mercados, no solo se compete en precios, sino sobre todo en calidad.

En el caso del comercio internacional, los certificados que garantizan la calidad y la seguridad de los productos son una exigencia cada vez mas extendida de los compradores. Inspirando aun mayor confianza aquellos certificados expedidos por un organismo neutral, ya sea público o privado.

Estos organismos ajenos a la empresa, después de someter el producto a controles rigurosos, lo certifican, es decir, certifican que podemos confiar en el producto pues cumple su cometido adecuadamente. Si el organismo que certifica es estatal y actúa en aplicación de una reglamentación técnica obligatoria, se hablará de homologación.

Podemos decir por tanto que la homologación es un requisito legal imprescindible para poder exportar. Y la certificación un requisito impuesto por el cliente y, en principio, voluntario.

La intervención de la Administración Pública en las características que deben tener los productos atiende a las siguientes razones:

- Razones de Seguridad
- Razones fitosanitarias
- Razones de defensa del medio ambiente

En la actualidad se tiende hacia un sistema en el que desaparece la homologación obligatoria y se tiende a la certificación voluntaria, mediante la cual además de garantizar la eficacia del producto, se prueba su adaptación comercial.

Los principales organismos de normalización y homologación en España son:

- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA (MINER); es el organismo público responsable de la homologación de productos industriales en España.
- SERVICIO OFICIAL DE INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y REGULACIÓN DE LAS EXPORTACIONES (SOIVRE); formado en la actualidad por los Centros de Inspección de Comercio Exterior, dependen del Ministerio de Comercio y Turismo a través de la Dirección General de Comercio Exterior. Entre sus cometidos destacan la inspección de la calidad comercial (producto, envases, etiquetado), el examen documental, el control de los productos agrícolas de importación y exportación que se señalen, informar sobre las deficiencias observadas y expedir los certificados que se deriven de su actuación.
- INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX); el ICEX cuenta con un Departamento de Normalización, Certificación y Reglamentación Técnica, que ofrece

asesoramiento a la empresa exportadora acerca de: normas y reglamentos técnicos extranjeros, procesos de homologación y certificación en el exterior, organismos homologadores, especificaciones técnicas de envases y embalajes para la exportación. A su vez el ICEX ofrece el denominado “PROGRAMA DE CONTRATACIÓN DE ESTUDIOS SOBRE PROCESOS DE HOMOLOGACIÓN Y CERTIFICACIÓN”, donde el ICES contrata con las propias empresas exportadoras, mediante contraprestación económica, la realización de un estudio sistemático y detallado del proceso de homologación / certificación que estén desarrollando o vayan a realizar.

- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN (AENOR); de carácter privado, sin ánimo de lucro, creada como instrumento de una política de fomento de la calidad, desde un planteamiento de la imparcialidad e independencia de las partes interesadas: fabricantes, distribuidores y usuarios. Entre sus principales objetivos están: el fomento del desarrollo en España de la normalización y certificación.

La comunicación

Aunque la publicidad tiene un carácter principalmente privado, es verdad que la Administración refuerza con su ayuda la *imagen sectorial*, es decir la marca en el exterior de las empresas españolas. Para fomentar las ventas, es necesario el fortalecimiento de la *marca* con la consiguiente inversión en publicidad.

Internacionalización de la empresa

El proceso de internacionalización de una empresa pasa por diferentes fases, la primera es la que se ha examinado hasta ahora, es decir, la internacionalización a través de la venta / exportación de bienes y servicios. La fase más avanzada, o internacionalización en sentido estricto, se produce cuando el proceso productivo de una empresa es llevado fuera de las fronteras nacionales. Este proceso no solo contempla la fase de transformación, sino también la distribución y la venta. Ello se consigue a través de las inversiones en el exterior.

COFIDES, S.A. (Compañía de Financiación al Desarrollo), es una sociedad de capital-riesgo con funciones mixtas de financiación, incluyendo la de financiar inversiones de empresas españolas que se materialicen en activos industriales en países en vía de desarrollo.

El ICEX pretende promover la participación de empresas españolas en proyectos financiados al menos parcialmente por instituciones multilaterales de ayuda al desarrollo.

Mención especial merece el MIGA, Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, adscrito al Banco Mundial, cuyo objetivo es el de ofrecer una cobertura al inversor contra los riesgos políticos de país de destino.

➤ Unidad Didáctica 3: Instrumentos fiscales

Devolución de los impuestos especiales

Los impuestos especiales o accisas son impuestos de naturaleza indirecta que gravan la fabricación, la circulación de determinados productos y la venta o importación de los mismos.

La denominación de estos impuestos, según el producto que gravan:

- Impuesto especial sobre el alcohol y bebidas derivadas.
- Impuesto especial sobre la cerveza.
- Impuesto especial sobre hidrocarburos.
- Impuesto especial sobre las labores del tabaco.

Tendrán derecho a devolución de las cuotas de dichos impuestos aquellos exportadores:

- Que hayan pagado estos impuestos
- De bienes no sujetos, pero que contengan otros que si lo estén, en una proporción superior al 3%
- De bienes no sujetos y ni que contenga otros que si, pero que en su producción se hayan consumido directa o indirectamente bienes sujetos al impuesto.

No tendrán derecho a devolución los bienes sujetos al impuesto sobre hidrocarburos empleados como combustibles carburantes o lubricantes.

El proceso de devolución consistirá en presentar el impreso modelo E-9 y el DUA de exportación ante la Dirección General de Aduanas, quien dispondrá el pago de las cuotas a devolver.

Como consecuencia de la supresión del Documento Único Aduanero (DUA) en las operaciones comerciales intracomunitarias, se ha creado

el sistema INTRASTAT, por el cual toda persona física o jurídica que intervenga en un intercambio de bienes dentro de la UE estará obligada a realizar una declaración estadística mensual.

El IVA en la exportación

El Impuesto sobre el Valor Añadido es un tributo de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo gravado: entregas de bienes y servicios efectuadas por empresas y profesionales, y las importaciones.

Como apoyo a la exportación, existe la denominada *Neutralidad externa del IVA*. Las importaciones se gravan con los mismos tipos impositivos que las entregas y prestaciones de bienes y servicios de carácter similar. La exención a las exportaciones permite la recuperación de la carga tributaria del IVA soportado.

La Ley del IVA delimita tres ámbitos territoriales entre los que se efectúan transportes y compraventas de bienes. Estos ámbitos son el territorio de aplicación del impuesto español (Península y Baleares, en adelante, TAI), el territorio comunitario constituido por los Estados miembros de la Unión Europea (UE) y, finalmente, el resto del territorio mundial, que lo constituyen los llamados países terceros.

Las operaciones realizadas dentro del TAI constituyen las entregas interiores. Las operaciones realizadas entre el TAI y los demás países comunitarios son las denominadas operaciones intracomunitarias. Por último, las operaciones realizadas entre el TAI y los países terceros, esto es, cuando trascienden el territorio comunitario, son las exportaciones e importaciones.

La creación del mercado interior que inició su funcionamiento el día 1 de enero de 1993 supuso, entre otras consecuencias, la abolición de las fronteras fiscales y la supresión de los controles en frontera, lo

que exige regular las operaciones intracomunitarias como las realizadas en el interior de cada Estado, aplicando el principio de tributación en origen, es decir, con la repercusión del tributo de origen al adquirente y la deducción por éste de las cuotas soportadas según el mecanismo normal del impuesto.

Sería un funcionamiento igual al que se produce en el interior de cada país. Sin embargo, los problemas estructurales de algunos Estados miembros y las diferencias todavía importantes de los tipos impositivos existentes en cada uno de ellos, incluso después de la armonización, han determinado que el pleno funcionamiento del mercado interior, a efectos del IVA, sólo se alcance después de superada una fase previa, definida como el régimen transitorio, que comenzó el 1 de enero de 1993, y que, en principio, finalizaría el 31 de diciembre de 1996, pero que en estos momentos se desconoce su finalización.

El esquema básico de tributación de las operaciones intracomunitarias es el siguiente:

1. Si estas operaciones se realizan entre empresarios, esto es, cuando el vendedor es un empresario de un Estado miembro y el comprador otro empresario de otro Estado, nos encontramos con una entrega exenta en el Estado de donde salen los bienes en origen y, al mismo tiempo, con una adquisición en destino en el país donde llega el bien y que constituirá el hecho imponible adquisición intracomunitaria de bienes (en adelante, AIB), que está gravada, y, consiguientemente, la exacción del impuesto se produce en el Estado donde los bienes son consumidos.
2. Si el adquirente en el Estado de destino no es un empresario, sino que es un particular, como norma general se produce una

entrega en origen que está gravada y una adquisición en el país de destino que no constituye hecho imponible del impuesto y, por tanto, no está gravada.

Por último, el sistema establecido en el IVA por la UE para los intercambios entre los países comunitarios y los países terceros responde al principio de gravamen en destino y, por consiguiente, los bienes, cuando se exportan, se exoneran o desgravan de la carga tributaria que dichos bienes hayan soportado a lo largo de los procesos productivos o comerciales en el país de exportación, complementándose en el país de destino, en el momento de la importación, con la imposición con la que se gravan mercancías idénticas o similares producidas en dicho país de destino.

Bonificaciones y deducciones a la exportación en el Impuesto de Sociedades

El Impuesto de Sociedades es un tributo directo, personal y proporcional que grava la renta de sociedades y de otras entidades jurídicas calificadas como sujetos pasivos por las leyes.

Gozarán de una bonificación del 99% en la cuota aquellas entidades que realicen la actividad exportadora de libros, fascículos o similares. También existen deducciones por inversiones en I+D de empresas exportadoras, donde la cuantía de la deducción será del 25%.

» IDEAS CLAVE

- ✓ El apoyo a las exportaciones a través de créditos oficiales se materializa con: seguros del tipo de interés, tipos de interés fijos, plazos de amortización relativamente largos, seguros de crédito a la exportación.
- ✓ El SCE tiene por finalidad la cobertura de los riesgos a que se haya sometido el comercio de la exportación, ya sean de carácter comercial, político o extraordinario.
- ✓ El SCE constituye un instrumento de estímulo y asistencia técnica, cooperación y fomento de la actividad exportadora.
- ✓ Se distingue entre SCE por cuenta del estado, y SCE ofrecido por diversos aseguradores por cuenta propia.
- ✓ El factoring es un acuerdo firmado entre el exportador y una entidad financiera (factor) que puede incluir algunos o todos de los siguientes servicios: gestión de cobro, anticipo de los fondos a cuenta de los créditos cedidos a la entidad financiera, información sobre clientes, gestión de recobros.
- ✓ El factoring es una modalidad especialmente apropiada para empresas con numerosos clientes extranjeros

estables, habituales y con una cifra de ventas muy distribuida entre los mismos.

- ✓ El forfaiting es la compra “sin recurso” de los instrumentos de pago (cheques, pagarés) por parte de la entidad que los adquiera (forfaiter) a cambio de un precio.
- ✓ EL apoyo comercial a la exportación se manifiesta en acciones tales como: participación oficial en ferias internacionales, misiones comerciales directas e inversas, viajes de prospección, las promociones sectoriales y las inversiones en el exterior.
- ✓ Los gobiernos pueden conceder ciertas ventajas fiscales con el objetivo de favorecer sus exportaciones. Estas medidas pueden ser: Bonificaciones / deducciones en el Impuesto de Sociedades que favorezcan la actividad exportadora. La devolución de los impuestos especiales al fabricante. O la exención del IVA en las exportaciones, permitiendo la deducción del IVA soportado.

» AUTOEVALUACIÓN

1. ¿Qué se entiende por prospección de mercado?

- a. Un análisis de la situación de la empresa.
- b. Un estudio de los productos que se van a exportar.
- c. Una investigación sobre los mercados que a los que se puede exportar.

2. La finalidad del seguro de crédito a la exportación es:

- a. Dar cobertura al asegurado de los riesgos a los que se ve sometido el comercio exterior.
- b. Es asegurar al exportador que se da cobertura total del riesgo en toda operación que se quiera asegurar
- c. Asegurar a la empresa de que puede comerciar con el exterior.

3. Mediante un contrato de factoring se ofrecen servicios:

- a. Sólo de financiación.
- b. Otros servicios distintos a la financiación.
- c. De financiación y otros servicios.

4. Cuando el contrato de factoring incluye el servicio de anticipo de fondos a cuenta de los créditos cedidos, éste podrá ser:

- a. Siempre sin recurso.
- b. Con recurso o sin recurso.
- c. Ninguna de las anteriores es verdadera.

5. El forfaiting...

- a. Consiste en la venta de efectos comerciales a una entidad financiera.
- b. El exportador mediante este sistema cobra al contado su exportación traspasándole todo el riesgo a la entidad financiera.
- c. Las dos anteriores son ciertas.

6. La ventaja para el exportador en el forfaiting:

- a. Elimina el riesgo de impago de sus exportaciones.
- b. Mejora la estructura de sus balances al convertir operaciones de contado en operaciones de pago aplazado.
- c. Las dos anteriores son ciertas.

7. El apoyo fiscal a la exportación se concreta en:

- a. Los impuestos especiales.
- b. En el IVA, en los impuestos especiales e impuesto de sociedades.
- c. En el IVA y en el impuesto de sociedades.

8. La devolución de los impuestos especiales:

- a. Consistirá en presentar el impreso E-9 y el DUA ante la Dirección General de Aduanas.
- b. No se tiene derecho a la devolución de dicho impuesto.
- c. Sólo tendrán derecho a devolución los bienes sujetos al impuesto sobre hidrocarburos empleados como carburantes o lubricantes.

9. A efectos de IVA se delimitan los siguientes ámbitos territoriales:

- a. Península y Baleares (TAI) y el exterior.
- b. Península y Baleares (TAI), el territorio comunitario (UE) y el resto del territorio.
- c. El territorio comunitario (UE) y el resto del territorio.

10. La homologación...

- a. Es un requisito que impone el importador.

- b. Es un requisito legal.
- c. Es una certificación impuesta por el cliente.

SUPUESTO PRÁCTICO

La empresa TEXES, SL, dedicada a la fabricación y comercialización de equipos textiles, enfocando sus esfuerzos a la comercialización exterior, ha aprovechado una de las misiones comerciales llevadas a cabo por el ICEX. Obteniendo con ello la firma de tres contratos comerciales.

El director financiero de la empresa, el Sr. Hernández, intenta beneficiarse de las posibles ayudas oficiales de las que pueda acceder en materia de financiación, para lo cual se dirige a su banco habitual cuyo departamento de crédito a la exportación le solicita copia de los contratos y otros documentos.

El director del departamento de Crédito a la Exportación del Banco, Sr. Martínez, recoge los datos de los contratos que a continuación se detallan, y deberá dar respuesta al Sr. Hernández de lo siguiente:

- » ¿Pueden beneficiarse estos contratos de créditos oficiales a la exportación?
- » En caso afirmativo, ¿qué modalidad será la más acertada?