

Conoce FIEM

El **Fondo Para la Internacionalización de la Empresa** es un instrumento que ofrece **financiación directa a las operaciones de exportación e inversión en el extranjero** de las empresas españolas. Está gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio con el único fin de favorecer la presencia de empresas españolas en el extranjero actuando como si fuera un banco, pero sin serlo.

¿Cómo funciona?

En el caso de los fondos FIEM, **la financiación no se otorga a la empresa española** exportadora de los bienes o servicios, **sino al cliente extranjero**, que podrá ser una entidad pública o privada que cuente con solvencia suficiente. De esta forma **es el cliente quien contrae la deuda y la empresa española recibe el dinero por parte del ICO** (Instituto de Crédito Oficial, agente financiero del FIEM) a través de su banco en base a los hitos del contrato comercial.

Ventajas:

1. La empresa española no se endeuda.
2. La empresa extranjera recibe financiación en condiciones muy ventajosas para operar.
3. Permite financiar proyectos en casi cualquier país del mundo.
4. Financia operaciones a más de dos años y es muy adaptable.

Para realizar una operación de internacionalización con fondos FIEM, el país objetivo debe garantizar el crédito recibido con sus propios fondos soberanos, de tal forma que quede respaldado a primera demanda. Si el deudor es privado, es decir, una empresa, se analizará su solvencia a través del estudio de los estados financieros auditados de los tres últimos años.

Fases de la tramitación de una operación de internacionalización a través de FIEM:

1. Una vez contamos con un socio comercial en el país de destino y nuestra empresa tiene un plan de internacionalización sólido, es el momento de acceder a la plataforma FIEM para iniciar los trámites de solicitud de crédito. En este momento la empresa debe cumplimentar toda la **información** requerida por el

- Fondo, **necesaria para evaluar el proyecto**. Entre otras cuestiones, en la solicitud inicial se requerirá la descripción del objeto del contrato, un desglose de bienes y servicios, así como información de la empresa exportadora y de la deudora.
2. Se hará un estudio preliminar entre el Fondo y el organismo estatal competente, que emitirán una “Carta de Intención Favorable” con la que la empresa podrá terminar de cumplimentar todos los campos pendientes en las distintas pestañas de Aplicación FIEM y en la que será necesario adjuntar la información financiera del deudor.
 3. Una vez analizada la viabilidad financiera y constatada la misma, **el FIEM se pondrá en contacto con el ICO, el deudor y el banco** pagador, actuando como intermediario entre todas las partes.
 4. Se procederá a la ejecución del contrato comercial y el pago a la empresa española en función de los hitos estipulados.
 5. El deudor devuelve el crédito.

Si tienes interés en trabajar con los fondos FIEM puedes ponerte en contacto con el Área Internacional de Fedeto para resolver tus dudas.

El mercado danés

Exportar a Dinamarca puede ser una estrategia digna de tener en cuenta si estamos pensando en la internacionalización estable en el largo plazo. La estabilidad económica, el elevado nivel de desarrollo y unas infraestructuras punteras, hacen del país escandinavo un candidato muy atractivo con el que hacer negocios.

Aunque el tamaño del mercado puede parecer pequeño a simple vista (5.961.249 habitantes), estamos hablando de **una de las economías con la renta per cápita más alta** de la Unión Europea (solo por detrás de Luxemburgo y muy por encima de la media). Según un informe de la consultora independiente Oftex, Dinamarca alcanzó en 2022 la impresionante cifra de 64.450€ en términos de pib per cápita, junto a unos salarios promedio en torno a los 63.000€.

Además de tener en cuenta a Dinamarca como mercado en sí mismo, no se puede pasar por alto el papel que está jugando como **plataforma de mercancías hacia los países nórdicos, Alemania y los países bálticos**.

Según un informe de ICEX el que se analiza pormenorizadamente la influencia **del factor de la digitalización sobre la economía**, Dinamarca ocupa los **primeros puestos en todos los parámetros**, lo que genera todo tipo de ventajas a nivel empresarial. Este elevado nivel de digitalización (que al contrario que en otros países del entorno, parece hacerse extensible a todas las franjas de edad) sumado al notable poder adquisitivo, deriva en que el comercio electrónico de bienes físicos (e-commerce) tenga una especial relevancia. Según una estimación de Statista, en 2024 la cifra de facturación en este tipo

de comercio alcanzará los **nueve mil millones de euros** y las previsiones son que no deje de aumentar.

Es importante tener en cuenta que Dinamarca forma parte de la UE pero no pertenece a la Unión Monetaria Europea, por lo que **no utiliza el euro, sino la Corona Danesa**. Pese a todo, la cotización de la corona está ligada al euro, ya que es fundamental para el buen funcionamiento de comercio exterior mantener la estabilidad de esta moneda. Según CESDE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación), el riesgo comercial y el riesgo político es muy bajo y la evolución del comercio exterior e interior se considera muy estable.

Las empresas que efectúan transacciones comerciales con Europa pueden beneficiarse del mercado único de la UE, por lo que las mercancías españolas pueden circular libremente dentro de este territorio. Las barreras arancelarias y las aduanas fueron suprimidas cuando Dinamarca entró en el Mercado Único Europeo, sin embargo, hay que tener en cuenta algunos impuestos especiales que recaen sobre el azúcar y otros productos edulcorados que no existen en el resto de países de Europa.

Carne de cerdo, sector clave en España y en Toledo

El pasado mes de julio, la secretaria de Estado de Comercio, Amparo López Senovilla se reunió con las diferentes asociaciones que representan al sector y la industria de la carne de cerdo en España como resultado de la relevancia que está adquiriendo en los últimos años y la importancia de resolver los problemas que le afectan.

Si atendemos a la **evolución de las exportaciones de carne y sus derivados en Castilla-La Mancha de los últimos 4 años** (Tabla 1), podemos comprobar fácilmente que la carne de porcino en todas sus variantes (refrigerada, despojos, animales vivos, paleta...) es la que supone mayores ingresos para la región, adelantando al bovino en algunos casos. Además, supone la segunda partida más importante de la región tras los bienes tecnológicos e industriales.

Tabla 1

	Tiempo				
	2023		2022	2021	2020
	Ranking	Millones	Millones	Millones	Millones
1 -- Agroalimentarios	2	2.089,80	2.162,26	1.914,40	1.719,75
101 -- Productos de origen vegetal		362,04	360,33	303,37	313,60
102 -- Animales vivos, sus productos y su alimentación		113,84	125,39	128,22	183,99
10201 -- Animales vivos		17,87	13,91	25,26	89,42
1020102 -- Bovino		5,32	3,79	17,23	66,93
1020103 -- Porcino		8,07	5,64	4,56	6,28
1020104 -- Ovino y caprino		2,30	2,49	1,54	14,67
10202 -- Otros productos de origen animal		51,43	71,07	71,74	68,87
10203 -- Alimentación animal		44,53	40,41	31,22	25,70
103 -- Productos cárnicos y sus transformados		656,53	699,84	605,12	514,40
10301 -- Carnes y despojos frescos		160,81	176,39	103,64	98,25
1030101 -- Carne de la especie bovina fresca o refrigerada		52,61	78,19	41,95	38,29
1030102 -- Carne de la especie porcina fresca o refrigerada		84,07	72,85	39,07	45,54
1030103 -- Carne de ovino fresca o refrigerada		15,78	17,10	16,47	9,44
1030106 -- Las demás carnes frescas o refrigeradas		5,39	5,35	3,98	2,86
1030107 -- Despojos comestibles frescos o refrigerados		1,47	1,14	1,31	1,55
10302 -- Carnes y despojos congelados		256,55	313,67	325,06	251,43
1030201 -- Carne de la especie bovina, congelada		24,99	41,89	28,90	19,07
1030202 -- Carne de la especie porcina, congelada		220,09	260,01	277,19	217,85
1030203 -- Carne de ovino, congelada		1,62	2,70	3,56	2,56
1030205 -- Carne de aves, congelada		9,35	8,92	15,29	11,94
10303 -- Jamón y paleta		124,19	95,05	84,93	81,11
10304 -- Transformados cárnicos		114,98	114,73	91,48	83,61
104 -- Pescados, mariscos y sus transformados		49,57	53,70	54,32	39,76
105 -- Otras industrias agroalimentarias		907,83	922,99	823,38	668,01
2 -- Bebidas	4	1.220,73	1.143,21	1.071,33	1.017,76
3 -- Bienes de consumo	3	1.505,59	1.514,39	1.244,85	1.038,46
4 -- Productos industriales y tecnología	1	5.011,23	5.530,51	4.927,52	3.477,49

Si realizamos un **desglose por provincias de Castilla-La Mancha** (Tabla 2), Toledo es la segunda que más carne de cerdo y sus derivados exporta después de Cuenca. Sin embargo, se puede observar que mientras **Cuenca experimentó un descenso del -6,70% en sus exportaciones de porcino el pasado 2023** respecto a 2022, **Toledo está experimentando un crecimiento sostenido de las exportaciones de este producto desde 2021**, habiendo logrado una diferencia de +7,74% respecto al período anterior.

Las exportaciones de porcino supusieron un total del 5.65% del total del valor exportado por la provincia de Toledo en 2023 (2.768,04 millones de euros), cifras nada desdeñables dentro del sector de los agroalimentarios y que lo sitúan como el producto no industrial o tecnológico que mayor facturación supone.

Tabla 2

	Tiempo				
	2020	2021	2022	2023	
	Millones	Millones	Millones	Millones	Var. - Año Ant. %
España	6.894,11	6.886,88	7.365,94	7.922,68	7,74
45 -- TOLEDO	149,05	128,33	144,88	156,60	8,09
13 -- CIUDAD REAL	23,69	27,07	31,95	38,12	19,45
02 -- ALBACETE	0,74	0,98	0,80	1,15	24,58
16 -- CUENCA	177,07	248,09	251,74	234,84	-6,70
19 -- GUADALAJARA	0,22	1,28	4,17	5,71	36,95

España fue en 2023 el principal exportador de porcino y derivados de Europa (7.922,68 millones de euros), y a su vez es Europa el mayor exportador mundial. El Ministerio de Economía, Comercio y Empresa ha abordado con el sector la investigación que ha abierto China para revisar los productos importados de carne de cerdo de la Unión Europea y se ha comprometido a seguir trabajando en defensa de los intereses españoles a través de la Comisión Europea. España defiende que las empresas españolas compitan en igualdad de condiciones con respecto al resto de países y de forma equilibrada, dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio.

En estos momentos se está abordado la **investigación antidumping y los posibles aranceles chinos a los productos de carne de cerdo** que vengan de la Unión Europea, que previsiblemente se comenzarán a aplicar pronto **como contramedida a la resolución de la Comisión Europea de imponer provisionalmente aranceles al vehículo eléctrico chino**. Las medidas antidumping están regladas por la OMC y tienen como intención defender la producción nacional frente a la competencia desleal de terceros países, pero en ningún caso como elemento de presión. De llegar a materializarse estos aranceles, el daño al sector sería crítico, ya que como podemos ver en la Tabla 3, **China es el principal cliente de España** y ha venido siéndolo durante los últimos años. Esto significa que las cadenas de valor en torno al porcino han centrado sus esfuerzos en atender las demandas del país asiático y el proceso de cambio que deberían abordar para compensarlo podría ser un reto demasiado difícil de asumir.

Tabla 3

	Tiempo				
		2023	2022	2021	2020
Paises	Ranking	Millones	Millones	Millones	Millones
CN -- China	1	1.205,96	1.617,15	2.594,43	3.029,05
FR -- Francia	2	818,43	649,27	592,19	651,32
IT -- Italia	3	767,65	444,99	301,93	376,10
JP -- Japón	4	631,41	757,35	544,74	449,62
PT -- Portugal	5	569,03	479,46	382,20	396,18
PL -- Polonia	6	426,06	276,45	183,66	175,59
KR -- Corea del Sur	7	402,93	469,04	411,85	189,98
RO -- Rumanía	8	385,04	284,92	168,73	150,11
DE -- Alemania	9	305,42	224,84	204,72	212,57
CZ -- República Checa	10	301,20	202,53	135,07	147,48

Comercio electrónico: la OMC alcanza un acuerdo de prórroga

Este acuerdo establece 15 reglas para el comercio digital que abarcan desde la autenticación digital, protección online del consumidor o ciberseguridad. El objetivo es que los países firmantes cuenten con una legislación homogénea, de tal forma que se agilicen las transacciones mientras se ofrecen mejores garantías. La importancia de este acuerdo radica en que **los miembros firmantes representan al 90% del comercio mundial** según la web del Ministerio de Economía, comercio y empresa.

Este acuerdo recoge la **no imposición de aranceles a las transmisiones electrónicas**, protegiendo a las micro pymes, que son parte fundamental del tejido empresarial español. Esto supone un impulso a la economía digital, ya que en las transacciones electrónicas transfronterizas los trámites burocráticos serán mínimos y garantizarán regulaciones competitivas frente a terceros países.

Fundamentalmente, lo que se ha conseguido es una moratoria que extiende lo acordado en la MC13 (decimotercera Conferencia Ministerial) hasta que se celebre la 14ª, lo que está programado que ocurra en 2026. Cualquier otra opción que no fuera esta moratoria hubiera generado un elevado nivel de incertidumbre en torno al comercio electrónico

Es mucho lo que está en juego, sobre todo en lo que atañe a las **empresas que han proliferado en el ecosistema digital**, ya que cada vez más países quieren una parte de estos ingresos como vía redistributiva de la riqueza generada. Hasta el día de hoy, el único país que aplica aranceles a los bienes digitales es Indonesia, que los clasifica como programas informáticos, datos electrónicos y transmisiones multimedia entregados a través de transmisión electrónica. Sin embargo, a medida que crece la importancia del comercio digital mundial, más importaciones se desplazan hacia la entrega digital, y **los**

países en desarrollo consideran que los aranceles digitales ayudarían a las industrias digitales locales a competir mejor con las tecnologías globales. Habrá que estar atento a lo que ocurra en España, ya que se prevé que muchos países tienen intención de abrir un debate fiscal en torno a esta cuestión en cuanto exista la posibilidad de plantearlo.

BOCEX

Es una publicación elaborada por el área internacional de Fedeto. Dirigida a los responsables de comercio exterior de las Pymes de la provincia de Toledo.

Dir. Departamento: **Javier Raso Sánchez**
Responsable del área internacional:

Javier Aroco Ignacio

Contacto: areainternacional@fedeto.es

Tel: 925 22 87 10

colabora

