

El primer ministro de Irak busca relaciones empresariales con España

En julio de este mismo año tuvimos la noticia del acuerdo de cooperación con Irak que firmó CESCE para impulsar la actividad de las empresas españolas en este país de oriente medio (consultar BOCEX de septiembre para una información más detallada). Así se pretendía reflejar con hechos que ahora Irak es un país en el que se puede trabajar con garantías, ya que CESCE es la ECA (Agencia de Crédito a la Exportación) que gestiona el seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado.

Mohammed Shia' Al Sudani, primer ministro de Irak, visitó España a finales de noviembre, reafirmando el compromiso de fortalecer las relaciones empresariales entre ambos países. En un encuentro organizado por la Cámara de Comercio de España en Madrid, el líder iraquí destacó la actual situación de seguridad jurídica y financiera que han dejado atrás años de auténtico terror. Desde la definitiva expulsión del Daesh (Estado Islámico de Irak y Levante, más conocido como ISIS) en 2017, la voluntad iraquí por pasar página y revertir las consecuencias del paso del califato islámico han sido notables,

tanto para proteger a la población como para garantizar la seguridad económica, y afortunadamente el país ha podido recomponerse.

Los sectores que el primer ministro iraquí destacó como prioritarios durante el acto fueron el **farmacéutico, las infraestructuras, construcción, agricultura, alimentación, energías renovables o el sector hidráulico**. El ministro de Economía, Comercio y Empresa, **Carlos Cuerpo, aprovechó la ocasión para recordar los 1.000 millones de dólares comprometidos por Irak para cubrir el riesgo de las operaciones que ejecuten empresas españolas.**

La novedad vino con el anuncio de la Secretaria de Estado de Comercio, Amparo López Senovilla, que desveló la firma de un Memorando de Cooperación con el Comité de Garantías Sobernas de Irak por el cual **se abrirán líneas de financiación directa con Irak a través del Fondo Español para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) por un valor de 200 millones de euros.**

Todas estas actuaciones reflejan una voluntad real por parte del Estado Español para intensificar los negocios con Irak ante las buenas expectativas que genera de cara al futuro. Inmaculada Riera, directora general de Cámara de España calificó la economía iraquí como “una economía en crecimiento, embarcada en un proceso de diversificación productiva, en el que las empresas pueden jugar un papel importante a través de su participación en proyectos estratégicos del país”. Por su parte, Marta Blanco, presidenta de la Comisión de Relaciones Internacionales de CEOE, de la que participa el Área Internacional de Fedeto, destacó el compromiso del gobierno iraquí con la estabilización política y económica.

Antes de tener lugar el encuentro, la Federación de Cámaras Iraquíes y la Cámara de Comercio firmaron un Memorando de Entendimiento, a fin de establecer nuevos instrumentos de mejora en el futuro y dotar las relaciones bilaterales de un marco aún más sólido, **con especial atención en las pequeñas y medianas empresas.**

Teniendo en cuenta el estado de las relaciones diplomáticas, la situación económica actual y prevista, así como los instrumentos disponibles para las empresas españolas, Irak se sitúa como un país interesante en el que fijarnos a la hora de internacionalizar los negocios.



El IVA en las operaciones de comercio exterior

El pasado 4 de diciembre se celebró en la sede de Fedeto una jornada de formación acerca del IVA en las operaciones de comercio exterior. La sesión se llevó a cabo de manera mixta, con el habitual seguimiento telemático de la ponencia a través de la plataforma Zoom, además de contar con la presencia física de empresarios y personal técnico de Fedeto.

Yohan Andrés Campos Martínez, profesor del Área de Derecho Financiero y Tributario en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo, condujo a los asistentes a través de una charla en la que se explicaron todos los aspectos relevantes relacionados con el IVA, tanto en las exportaciones a terceros países como en el ámbito intracomunitario, siendo este último el eje central de la jornada. Tras una breve introducción en la que explicó los motivos por los que **no se debe repercutir IVA en las facturas correspondientes a las exportaciones**, así como las características generales del impuesto, pasó a explicar toda la casuística que puede darse alrededor del IVA en las operaciones intracomunitarias.

Como punto de partida de la ponencia, lo primero que había que establecer era la delimitación del hecho imponible, lo que fue explicado de forma muy gráfica con un esquema. Se dividió en las normas que aplican en caso de estar trabajando con bienes o prestando servicios, a partir de lo cual se comenzó

a profundizar en las diferentes situaciones.

Para ello, se expuso que lo primero que hay que tener en cuenta para empezar a trabajar es el lugar de la imposición. **Si la entrega intracomunitaria de bienes está destinada a otra empresa (B2B) y ambas están registradas en el ROI-VIES, la operación estará exenta en origen y tributará en destino**, lo que llevó a aclarar en qué consiste la “inversión del sujeto pasivo”. **Si por el contrario nuestra empresa se dispone a entregar bienes a un consumidor final (B2C) la operación tributará totalmente en destino o en origen hasta un límite y en destino después de sobrepasarlo**. En caso de estar hablando de prestación de servicios, en una operación entre empresas, si el comprador está registrado en el ROI-VIES está exento en origen y tributa también en destino, a excepción del transporte de pasajeros, restauración y actividades de cultura y deporte. Si la prestación de servicios se da entre una empresa y un consumidor final se tributa en origen con las excepciones expuestas durante la ponencia. En este punto de la exposición, resultó altamente interesante para los asistentes conocer **la herramienta que facilita la Agencia Tributaria para localizar los bienes o servicios en las entregas intracomunitarias, que nos indica según el caso dónde se localiza y tributa el IVA** en la entrega de un bien, quién debe declarar el IVA devengado en la

operación o cómo se declara en caso de no estar sujeta o exenta en el territorio de aplicación del impuesto, además de indicar si en la factura se debe o no repercutir IVA.

Ante la buena acogida de la jornada por parte del empresariado se decidió celebrar más sesiones acerca del IVA en

este tipo de operaciones de cara a 2025. Las futuras jornadas tendrán un carácter más práctico, y se centrarán en resolver casos y dudas concretas de los asistentes. Si te perdiste esta jornada y el tema es de tu interés, **no dudes en contactar con el Área Internacional de Fedeto para conseguir el material que se siguió durante la exposición.**



Acuerdo con MERCOSUR

En el BOCEX publicado en octubre ya se hacía referencia a que a finales de septiembre se dieron reuniones al más alto nivel entre altos representantes de la UE y diplomáticos de Mercosur (Véase el BOCEX de octubre para una información más detallada sobre el contenido del acuerdo). Era la antesala de la ratificación final del acuerdo y desde el Área Internacional de Fedeto se animaba a los empresarios con intereses en la región a posicionarse para cuando llegara el momento. Pues bien, el momento ha llegado este 6 de diciembre, día en el que Ursula von der Leyen, presidenta de la Comisión Europea, anunciaba en su cuenta de X que las negociaciones habían terminado y que el texto ya es definitivo.

Para los países de Mercosur no hay duda, es un acuerdo beneficioso se mire por donde se mire, mientras que en Europa, como no podía ser de otra forma, no todos están de acuerdo. Cuenta con el rechazo de Francia, Polonia y Países Bajos, a los que se suma recientemente Italia. Todos ellos manifiestan temor a que la crisis que atraviesa su sector primario se acreciente tras el acuerdo. Ya estamos asistiendo a las primeras protestas por parte de ganaderos y agricultores, que saben que tendrán serios problemas para competir con los precios extremadamente bajos a los que es capaz de producir América del Sur. Por el contrario, los Gobiernos de España y Alemania han sido los que más han empujado para alcanzar el acuerdo, el primero por las ventajas competitivas que le supone la apertura de un

mercado gigantesco, de 800 millones de personas que habla su mismo idioma y al que le unen lazos históricos, mientras que el segundo necesita que su sector industrial exporte a toda costa para capear la crisis económica y política que atraviesa.

En todo caso, las características y cifras que proyecta el acuerdo son inconmensurables si se compara con otros tratados comerciales. Según los datos que arroja el estudio realizado por el Real Instituto Elcano, la UE tendría acceso al 94% del PIB latinoamericano, frente al 44% de Estados Unidos y sólo al 14% de China. **El impacto en los flujos comerciales bilaterales (resultante de la eliminación de aranceles y otras barreras) se prevé muy positivo y situará su crecimiento alrededor del 37%**, con unos efectos negativos mínimos sobre el comercio con el resto de regiones del mundo. Otros estudios, como el elaborado por el *London School of Economics*, apuntan a un crecimiento del 0,1% del PIB en la UE y del 0,3% en el Mercosur para 2032 gracias al acuerdo.



Después de 25 años de proceso negociador solo falta la ratificación final por ambos bloques. Por parte de la

Unión Europea, **el acuerdo podría ser bloqueado si los países que están en contra suponen un 35% de la población del bloque**, algo que no es del todo imposible. Por el momento, de entre los países detractores, solo el Parlamento francés ha logrado una mayoría de rechazo al tratado y ahora buscan que ese resultado también se de en Polonia, Rumanía o Italia, países muy poblados que podrían ser la llave para alcanzar la minoría necesaria para el veto. Los agricultores españoles entienden la situación igual que los agricultores franceses, se sienten perjudicados, ninguneados y utilizados como moneda de cambio para negociar un acuerdo que no ha tenido en cuenta sus intereses. La diferencia es que las protestas del campo español no han sido adoptadas por el conjunto de la sociedad ni se han reflejado unánimemente en el Congreso, como sí ha ocurrido en Francia. **El Gobierno de España no es ajeno a esta realidad del campo, ya que en 2021 la Secretaría de Estado de Comercio encargó un estudio que analizara en profundidad los efectos del Acuerdo de Asociación entre la UE y Mercosur sobre la economía española**, altamente esclarecedor y disponible en PDF en el portal del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. En el estudio en cuestión, titulado “El impacto económico del Acuerdo UE-Mercosur”, podemos encontrar tablas estimativas que prevén la evolución de las exportaciones e importaciones de 39 sectores durante los primeros 16 años desde la aplicación del acuerdo y, aunque **los datos son muy buenos de forma agregada, si los observamos**

sector por sector, habrá claros vencedores y vencidos.

Para calmar los ánimos, la presidenta de la Comisión Europea declaró que “el acuerdo es bueno para todos, y aportará importantes beneficios a los consumidores y las empresas de ambas partes. Buscamos la equidad y el beneficio mutuo. **Hemos escuchado las preocupaciones de nuestros agricultores y hemos actuado en consecuencia. Este acuerdo incluye sólidas salvaguardas para proteger sus medios de subsistencia.** El acuerdo entre la UE y Mercosur es el mayor acuerdo jamás alcanzado en lo que respecta a la protección de los productos alimenticios y las bebidas de la UE. Más de 350 productos de la UE están ahora protegidos por una indicación geográfica. Además, **nuestras normas sanitarias y alimentarias europeas siguen siendo intocables, y los exportadores del Mercosur tendrán que cumplirlas estrictamente para acceder al mercado de la UE.** Esta es la realidad de un **acuerdo que ahorrará derechos de exportación (aranceles) a las empresas de la UE por valor de 4.000 millones de euros al año**”. Estas palabras encierran la clave del conflicto, que no es otro que la desconfianza del sector primario europeo respecto al cumplimiento de esas normas sanitarias y medioambientales por los productores del Mercosur.

¿Todo podría irse al traste si el veto sigue adelante? **la Comisión Europea se ha preparado para todos los escenarios y no va a cejar en su empeño por ratificar el acuerdo tan fácilmente.** Recordemos que Francia lleva años poniendo palos en la rueda al avance de

las negociaciones, esgrimiendo argumentos en torno al no cumplimiento de las exigencias medioambientales del acuerdo durante los últimos años por parte del Mercosur, tratando de arrastrar a otros Estados Miembros hacia su postura. La Comisión se adelanta a la jugada planteando el acuerdo dividido en dos partes: la parte comercial y la parte política. La parte comercial incluiría competencias exclusivas de la UE, que pueden ser aprobadas por mayoría cualificada por el Consejo de la Unión Europea y ratificadas por el Parlamento Europeo. El ámbito político es competencia de cada uno de los Estados miembros y su rechazo no influiría en el cumplimiento de las normas comerciales.



Pese a que el texto es definitivo aún falta camino por recorrer y habrá que confiar en que los perdedores de este acuerdo no queden atrás. Mientras que el sector industrial se frota las manos, el agropecuario europeo tiembla.

Promoción internacional

Convocatoria de concesión de subvenciones para la participación en la Feria Shangri La Chendou 2025, del 22 al 25 de marzo. Sector vino

Resolución de 26/11/2024, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la **convocatoria de subvenciones para las empresas del sector del vino** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha. Se ejecutará desde el 1 de junio de 2024 hasta el 31 de mayo de 2025.

El número máximo de beneficiarios para esta convocatoria será de **8 empresas**.

Ayuda

Concepto del gasto	Coste máx. subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Alquiler y acondicionamiento espacio expositivo	4.500	50%	2.250€
Total	4.500		2.250€

- [Texto completo de la convocatoria.](#)
- [Inscripciones:](#) (Fecha Límite: 14 enero de 2025)

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



BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

noviembre 2024

