

Procedimientos Comercio Internacional
RESULTADOS DE LA ENCUESTA INFORME

INDICE

1. OBJETIVO Y METODOLOGÍA	3
2. RESULTADOS.....	4
a) CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS	7
b) COMERCIO INTRACOMUNITARIO	10
c) EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CON TERCEROS PAÍSES	13
d) INCOTERMS.....	21
e) MEDIOS DE PAGO Y SEGUROS DE CRÉDITO	24
f) DETERMINACIÓN PRECIO EXPORTACIÓN	27
g) CUESTIONES GENERALES	28

1. OBJETIVO Y METODOLOGÍA

Objetivo:

El objetivo del trabajo es conocer en qué medida las empresas tienen conocimiento y/o están llevando a cabo de manera óptima los procedimientos y trámites necesarios en la operativa de exportación e importación de mercancías. Esto es importante para evitar sobrecostes, bien monetarios o de otro tipo.

Metodología:

Para llevar a cabo el estudio se diseñó una encuesta estructurada en torno a 7 temáticas o cuestiones relacionadas con los procedimientos a los que las empresas se enfrentan cuando realizan operaciones de comercio exterior. Las secciones definidas son:

- Datos de la empresa
- Clasificación arancelaria de las mercancías
- Comercio intracomunitario
- Exportaciones/importaciones con terceros países
- Incoterms
- Determinación precio exportación
- Cuestiones generales

Con el objetivo de obtener resultados estadísticamente representativos del tejido empresarial de Navarra que realiza operaciones de comercio exterior. Como universo de empresas exportadoras se toma las empresas exportadoras regulares (900 en 2023). A partir de dicho universo se establece una muestra objetivo de 200 empresas, lo cual supone un error muestral del 6%.

La encuesta se envió por correo electrónico de una base empresas exportadoras de la Cámara de Comercio de Navarra. Para alcanzar la muestra objetivo, se reforzó el envío de la encuesta por correo electrónico con llamadas telefónicas. La encuestación se realizó entre el 26 de junio y el 22 de octubre de 2024.

2. RESULTADOS

Un total de 204 empresas han participado en el estudio, alcanzando la muestra objetivo prevista. La distribución de las empresas participantes se recoge en las tablas 2-5.

Algo más de la mitad de las empresas tiene menos de 50 trabajadores y un 13% tienen menos de 10 trabajadores (Tabla 2), un porcentaje similar al de las empresas más grandes en la muestra que permite, por tanto, conocer la experiencia de las empresas más pequeñas.

Tabla 2. Tamaño de la empresa

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
0-9	25	13,2%
10-49	77	40,7%
50-250	61	32,3%
Más de 250	26	13,8%

En cuanto a las ramas de actividad (Tabla 3), la muestra recoge las ramas más importantes del tejido exportador navarro, con un peso importante de las ramas de metalurgia y productos metálicos (18%), la fabricación de maquinaria y equipos (10%) y la industria de la alimentación (34%).

Tabla 3. Sector de actividad de las empresas

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Metalurgia y productos metálicos	35	18,7%
Industria de la alimentación	64	34,2%
Material de transporte	5	2,7%
Industria de la madera y corcho	4	2,1%
Fabricación de maquinaria y equipos	20	10,7%
Industria del papel, artes gráficas	2	1,1%
Industria química y farmacéutica	7	3,7%
Otras industrias manufactureras	50	26,7%

La mayoría de las empresas realiza operaciones en mercados internacionales (Tablas 4 y 5). El 90% de las empresas vende sus productos tanto en Europa como fuera de Europa. Hay un mayor porcentaje de empresas cuyos proveedores son nacionales pero no obstante, buena parte de las empresas tiene también experiencia en la importación de producto, tanto desde Europa (78%) como desde terceros países (59%).

El elevado porcentaje de empresas que realiza operaciones de comercio exterior ofrece una buena oportunidad para conocer el grado de conocimiento sobre la operativa aduanera en el tejido exportador regular. A priori, este es el grupo objetivo y de interés para conocer el conocimiento de las empresas sobre la operativa internacional, dado que es previsible que el conocimiento de las empresas que realizan operaciones internacionales de manera puntual, sea más reducido y no representativo del tejido empresarial exportador de Navarra.

Tabla 4. Mercados de exportación

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
En Europa	16	8,4%
Fuera de Europa	2	1,1%
Tanto en Europa como fuera de Europa	172	90,5%

Tabla 5. Mercados de importación

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
En Europa	148	78,3%
Fuera de Europa	113	59,8%
En España	138	73,0%

a) CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS

A continuación se presentan los principales resultados y la distribución de las respuestas relativas a la clasificación arancelaria de mercancías (Tablas 6-11).

Principales resultados:

La mayoría de las empresas conoce que los productos físicos tienen una codificación arancelaria en el comercio internacional, y que ésta puede variar a lo largo del tiempo (80%). No obstante, una cuarta parte (26%) lo desconoce.

El 51% de las empresas incluye el código arancelario de sus productos en las facturas, mientras que un 35% indica que sólo lo hace si así se lo piden sus clientes.

Más del 65% de las empresas encuestadas utiliza fuentes oficiales (TARIC, etc.) para confirmar las partidas arancelarias de sus productos, y algo más de una cuarta parte (27%) lo hace sólo puntualmente.

Al asignar el código arancelario a nuevos productos, el 82% de las empresas lo hace internamente, apoyándose en fuentes oficiales. Un porcentaje menor (15%) contacta con algún organismo especializado en este ámbito.

En esta misma línea, casi la mitad de las empresas no ha realizado nunca una Consulta Vinculante a la Aduana para verificar los códigos arancelarios de sus productos y el 20% desconocían que existía esta opción. El 31% de empresas indica que sí ha utilizado esta opción.

En torno al 62% de los encuestados sabe que los cuatro últimos dígitos de las partidas pueden variar dependiendo del país de destino.

Conclusiones:

En general, las empresas tienen conocimiento sobre los aspectos más relevantes de la clasificación arancelaria de los productos. Un menor porcentaje de empresas incluye el código arancelario en sus facturas. Esto es importante porque al no utilizarlos, la empresa desconoce lo que paga su cliente en destino por sus productos y no es posible aplicar preferencias arancelarias en los casos en los que existen tratado de libre comercio.

En general, las empresas conocen los recursos que pueden utilizar para determinar las partidas arancelarias que deben utilizar.

Tabla 6. ¿Sabe que todos los productos físicos tienen una codificación arancelaria en el comercio internacional y que la misma puede cambiar a lo largo de los años?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	154	81,1%
No	1	0,5%
Desconocía que la partida de un producto pudiera cambiar	47	24,7%

Tabla 7. En las facturas comerciales a sus clientes, ¿incluye el código arancelario de cada uno de los productos?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	98	51,6%
No	24	12,6%
Sólo si lo solicita el cliente	68	35,8%

Tabla 8. ¿Utiliza fuentes oficiales para consultar dicha información? (por ejemplo, Portal Taric UE o BBDD Consultas Arancelarias Vinculantes, Cámara de Comercio...)

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	123	64,7%
No	14	7,4%
Sólo de manera ocasional	53	27,9%

Tabla 9. Al comercializar un nuevo producto, ¿Cómo asigna la partida arancelaria al producto?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Subcontrato esta labor	6	3,3%
Consulta con algún organismo	26	14,4%
Lo hacemos internamente a partir de fuentes oficiales	149	82,3%

Tabla 10. ¿Ha realizado alguna Consulta Arancelaria Vinculante a la Aduana española para verificar la partida arancelaria de algún producto?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	59	31,2%
No	92	48,7%
No sabía que existía esta opción	38	20,1%

Tabla 11. ¿Sabe que un mismo producto puede tener una clasificación arancelaria distinta en sus últimos cuatro dígitos en el país de exportación y en el país de importación?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	117	61,9%
No	72	38,1%

b) COMERCIO INTRACOMUNITARIO

A continuación se presentan los resultados y la distribución de las respuestas sobre las cuestiones relativas al comercio intracomunitario (Tablas 12-16).

Principales resultados:

Más del 70% de las empresas encuestadas conoce los requisitos para facturar sin IVA dentro de la UE, mientras que casi un 24% indica no estar seguro.

Algo más de la cuarta parte (27%) no confirma los NIF IVA intracomunitarios de sus clientes antes de facturarles y un 14% lo hace sólo puntualmente.

Casi el 50% de los encuestados no conoce cómo funciona el régimen de ventas intracomunitarias a distancia de bienes. Este porcentaje asciende al 61% cuando se descuentan las empresas a las que no les aplica este régimen.

El 80% afirma conocer el sistema Intrastat y cuándo la empresa está obligada a presentarlo.

En general, las empresas desconocen (60%) que en una venta intracomunitaria en condiciones EXW/FCA, es necesaria una declaración del comprador indicando que ha sido él quien ha contratado el transporte para poder facturar sin IVA esa operación (además de los 2 documentos probatorios del envío de un estado miembro a otro).

Conclusiones:

En general las empresas conocen los requisitos para poder facturar sin IVA dentro de la UE. No obstante son menos las empresas (aunque más de la mitad) que cumplen con ciertos procedimientos como la verificación el NIF IVA intracomunitario de los clientes, o los necesarios para la justificación de las ventas sin IVA.

Tabla 12. ¿Conoce los requisitos necesarios para poder facturar sin IVA en una venta intracomunitaria?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	139	73,5%
No	9	4,8%
No estoy seguro	41	21,7%

Tabla 13. ¿Verifica habitualmente el NIF IVA Intracomunitario de sus clientes en el sistema VIES antes de facturarles?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	107	57,2%
No	52	27,8%
Sólo en ocasiones puntuales	28	15,0%

Tabla 14. ¿Sabe cómo funciona el Régimen ventas intracomunitarias a distancia de bienes?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	55	29,7%
No	88	47,6%
No nos aplica este Régimen	42	22,7%

Tabla 15. ¿Conoce el sistema “Intrastat” y cuándo la empresa es obligado estadístico a presentarlo?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	151	80,3%
No	37	19,7%

Tabla 16. ¿Sabe que en las ventas intracomunitarias en condiciones EXW/FCA, además de los dos documentos probatorios que justifiquen el transporte a otro estado miembro, se necesita una declaración escrita del proveedor informando que él ha contratado el transporte, para poder justificar las ventas sin IVA?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	74	39,6%
No	113	60,4%

c) EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CON TERCEROS PAÍSES

A continuación se presentan los principales resultados y la distribución de las respuestas sobre las exportaciones e importaciones a terceros países (Tablas 17-35).

Principales resultados

Casi el 70% de los encuestados afirma conocer la diferencia entre los números EORI y NIF IVA Intracomunitario.

Alrededor de la mitad de las empresas no conocer las implicaciones de conceder una representación directa o indirecta a su representante aduanero (39%) o el hecho de que se pudiera hacer (13%).

En torno al 60% de las empresas se informa de los requisitos y aranceles aplicables a sus productos en terceros países antes de realizar una operación de exportación y un 28% lo hace sólo en algunas ocasiones. En general, es por tanto reducido el porcentaje de empresas que nunca lo hace.

Asimismo, más del 61% indican que comprueban habitualmente si los mercados a los que van a exportar cuentan con acuerdos comerciales con la UE. Dada su importancia y posibles implicaciones (como rebaja de cargas arancelarias) es destacable que un 40% de las empresas no lo hace o no sabe cómo hacerlo. En el caso de existir acuerdos comerciales, el 46% de las empresas sabe cómo consultar las reglas y pruebas de origen correspondientes, y el 35% deja esta tarea en manos de su agente de aduanas/transitario. Por lo tanto, en torno a la cuarta parte de las empresas no comprueba la existencia de acuerdos comerciales entre países o no sabe cómo hacerlo.

En torno al 45% de las empresas no sabe o sólo en algunos casos, qué organismo oficial es el encargado de emitir los distintos certificados necesarios en el comercio internacional. Un porcentaje similar desconoce o tiene dudas sobre la diferencia entre los servicios que prestan los representantes aduaneros y las empresas transitarias.

El 75% de las empresas encuestadas no conocen, o sólo de manera general, cuáles son los principales Regímenes Económicos Aduaneros existentes y las ventajas que su uso puede

aportarles (depósitos temporales, RPA/RPP, etc.). Por tanto, mayoritariamente, las empresas no se benefician de dichas ventajas.

Otra cuestión sobre la que existe desconocimiento son los procedimientos en caso de reimportación de mercancías. El 52% de las empresas que lo ha tenido que reimportar la mercancía tras una operación de exportación (por problemas de calidad, etc.), no sabe cómo debe proceder para no pagar aranceles e IVA a la importación por dicha devolución. Asimismo, el 60% tampoco conoce los instrumentos existentes para facilitar las exportaciones temporales de mercancías (como por ejemplo, los cuadernos ATA) y cerca de la mitad de las empresas desconoce la posibilidad de utilizar los depósitos aduaneros para almacenar las mercancías importadas difiriendo el pago de aranceles e IVA.

El 73% de las empresas no utilizan, los Regímenes de Perfeccionamiento Activo y Pasivo (RPA y RPP), recogidos en el Código Aduanero de la Unión Europea y casi la mitad desconoce el régimen de depósito aduanero para almacenar mercancías importadas sin pagar aranceles ni IVA.

Casi la práctica totalidad de los encuestados conserva los DUAs de sus operaciones de comercio exterior correspondientes al menos a los últimos 3 años, más los del año en curso. El 65% de los encuestados señala que comprueba en sus DUA de importación que la base imponible del arancel está bien calculada.

El 87% de los encuestados sabe que el pago de arancel e IVA por la importación de un producto desde un tercer país no confiere origen comunitario a dicho producto.

Más de la mitad de las empresas encuestadas desconocen qué es el IVA diferido a la importación.

Conclusiones:

Una parte de las empresas desconoce que existen posibles ventajas y beneficios fiscales que podrían aprovechar sobre los regímenes económicos aduaneros (depósitos aduaneros, regímenes de perfeccionamiento activo y pasivo, etc.).

Así mismo, es elevado el número de empresas que no conoce la posibilidad de solicitar el IVA diferido en las importaciones, lo cual supone un beneficio económico para muchas empresas. En estas operaciones, tampoco comprueban que la base imponible del arancel sea correcta. Existe

también cierto desconocimiento sobre cuáles son los organismos encargados de emitir los trámites necesarios en las operaciones de comercio exterior, o cómo consultar las reglas y pruebas de origen en exportaciones a países con los que la UE tiene acuerdos comerciales.

Por otro lado, es mayor el porcentaje de empresas que conoce los aspectos más básicos de las operaciones de exportación (como el conocimiento de Número EORI y NIF IVA, o el archivo de DUA durante el periodo exigido por ley).

Tabla 17. El número EORI se utiliza para exportaciones e importaciones y el número NIF IVA para ventas y compras intracomunitarias ¿los utiliza correctamente?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	130	69,5%
No	4	2,1%
Creía que era lo mismo	17	9,1%
Ns/Nc	41	21,9%

Tabla 18. Para hacer el despacho de exportación podemos conceder una representación directa o indirecta a nuestro representante aduanero. ¿Conoce las consecuencias de hacerlo de una forma u otra?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	92	48,9%
No	73	38,8%
Desconocía que existían esas dos alternativas	25	13,3%

Tabla 19. Antes de realizar una nueva operación de exportación/importación, ¿verifica los aranceles aplicables, así como los requisitos exigidos (técnicos, etiquetado, embalaje, ...) a sus productos?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	109	58,6%
No	26	14,0%
Sólo en algunas ocasiones	52	28,0%

Tabla 20. ¿Comprueba habitualmente si los países a los que van a exportar cuentan con Acuerdos Comerciales firmados con la UE?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	114	61,0%
No	52	27,8%
Desconozco cómo poder hacerlo	26	13,9%

Tabla 21. En el caso de que el país destino de la exportación disponga de Acuerdo Comercial con la UE, ¿sabe cómo consultar las reglas y pruebas de origen correspondientes? (ej EUR1/Nº Exportador Autorizado, REX..)

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	86	46,0%
No	47	25,1%
Se encarga de ello nuestro agente aduanero/transitario	66	35,3%

Tabla 22. ¿Sabe cuál es el organismo competente en España para la emisión de cada uno de los documentos necesarios para una exportación? (ej DUA, Certificado de Origen no Preferencial, EUR 1/ REX, etc) a. Sí

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	104	55,3%
No	24	12,8%
Sólo en algunos casos	65	34,6%

Tabla 23. ¿Conoce la diferencia entre los servicios que prestan el representante aduanero y las empresas Transitarias?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	100	53,5%
No	23	12,3%
No estoy seguro/a	65	34,8%

Tabla 24. ¿Utiliza los Bill of lading express y Bill of lading convencional en soporte papel dependiendo de las condiciones de venta con su cliente?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	113	61,1%
No	40	21,6%
No sé cuál es la diferencia entre ambos	35	18,9%

Tabla 25. ¿Conoce los principales Regímenes Económicos Aduaneros y las ventajas que su uso puede aportar a las empresas exportadoras/importadoras? (ej Depósitos Aduaneros, Regímenes de Perfeccionamiento Activo y Pasivo, etc)

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	46	24,5%
No	75	39,9%
Sólo de manera general	68	36,2%

Tabla 26. Si una mercancía exportada tiene que volver a España por cuestiones comerciales, por razones de calidad, o por cualquier otro motivo, se solicita la importación de la misma como mercancía de retorno. ¿Conoce los requisitos para no pagar el arancel y el IVA cuando se realiza la importación de esa mercancía?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	58	30,9%
No	63	33,5%
Nunca hemos tenido esa casuística	74	39,4%

Tabla 27. ¿Sabe las opciones que existen para tramitar una exportación temporal? (ej Cuaderno ATA gestionado por la Cámara de Comercio, etc)

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	46	24,6%
No	69	36,9%
No la aplico	78	41,7%

Tabla 28. ¿Conoce los depósitos aduaneros como régimen para almacenar las mercancías importadas sin realizar el pago de aranceles ni el IVA?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	94	50,8%
No	92	49,7%

Tabla 29. Si un cliente te envía una mercancía dañada para reparar en garantía, se puede aplicar el régimen de perfeccionamiento activo (RPA) para no pagar arancel e IVA. ¿Utiliza este régimen?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	18	9,7%
No	50	26,9%
No tengo esta casuística en mi empresa	122	65,6%

Tabla 30. Si tiene que mandar una mercancía a reparar en garantía a su proveedor, se puede exportar en régimen de perfeccionamiento pasivo, y cuando retorne, no pagar aranceles e IVA de esta mercancía reparada. ¿Utiliza este régimen?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	15	8,1%
No, lo hago como una exportación y una importación definitiva	31	16,7%
No tengo esta casuística en mi empresa	143	76,9%

Tabla 31. ¿Conserva la copia de los DUAs de sus operaciones de comercio exterior correspondientes al menos a los últimos 3 años, más los del año en curso?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	174	93,5%
No	12	6,5%

Tabla 32. ¿Conoce qué es el IVA diferido a la importación?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	90	47,6%
No	99	52,4%

Tabla 33. En una importación, la base imponible del arancel es el valor CIF de la mercancía. ¿Comprueba que el ajuste esté bien aplicado en el DUA de importación?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	118	64,5%
No	65	35,5%

Tabla 34. Las importaciones de bajo valor, inferiores a 150€, están exentas de arancel pero no de IVA. ¿Solicita la factura con el valor de la mercancía importada y el valor del transporte por separado?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	39	21,1%
No	42	22,7%
No es nuestro caso	107	57,8%

Tabla 35. Si una mercancía es importada de China y pagamos arancel e IVA, ¿considera que esa mercancía tiene ya origen español?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	14	7,5%
No	97	51,9%
No es nuestro caso	78	41,7%

d) INCOTERMS

A continuación se presentan los principales resultados y la distribución de las respuestas a las preguntas sobre Incoterms (Tablas 36-40).

Principales resultados

El 86% de las empresas utilizan los Incoterms DAP y EXW en sus envíos intracomunitarios. Para las operaciones con terceros países, los incoterms más utilizados son EXW (45%) y CFR/CIF (37%).

Casi todas las empresas (94%) conocen las implicaciones para el exportador y el importador de los Incoterms, o de los que utilizan en sus operaciones de comercio exterior y el 66% de las empresas que utiliza los incoterms EXW/FCA recibe la documentación requerida para poder justificar las ventas sin IVA.

El 65% de las empresas utiliza la última versión de los Incoterms (2020), si bien un 34% no lo indica el año de la versión de los incoterms.

Conclusiones: I

La mayoría de las empresas conoce las principales implicaciones para el exportador e importador de los Incoterms, y especialmente de los que utilizan más habitualmente. No obstante, casi un tercio no indica la última versión de los incoterms en sus documentos de exportación.

El EXW es el incoterm más utilizado en las operaciones de exportación, por un 45% de las empresas. No es un porcentaje claramente mayoritario, si bien es llamativo este porcentaje, dado que con carácter general su uso es desaconsejado por los expertos en la materia.

Tabla 36. ¿Cuál es el Incoterm que más utiliza para las ventas intracomunitarias?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
EXW	83	44,4%
FCA	59	31,6%
FOB	15	8,0%
DAP	79	42,2%
Otros	35	18,7%

Tabla 37. ¿Cuál es el Incoterm que más utiliza para las ventas fuera de la UE?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
EXW	85	45,5%
FCA	57	30,5%
FOB	40	21,4%
CFR/CIF	70	37,4%
Otros	26	13,9%

Tabla 38. En las compras intracomunitarias, en condiciones EXW/FCA el comprador tiene que enviar la documentación relativa al transporte a su proveedor para que él pueda justificar las ventas sin IVA en su país. ¿Le están mandando alguna documentación?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	94	51,6%
No	48	26,4%
No es nuestro caso, no aplica	42	23,1%

Tabla 39. ¿Conoce las implicaciones de cada uno de los once Incoterms para el exportador e importador de las mercancías?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	99	52,9%
No	11	5,9%
Sólo los de los Incoterms que utilizamos habitualmente	81	43,3%

Tabla 40. ¿Utiliza la última versión de los INCOTERMS, del año 2020, en sus operaciones de exportación/importación?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	121	65,4%
No	8	4,3%
No indicamos habitualmente el año de la versión de los Incoterms en nuestros documentos de exportación	63	34,1%

e) MEDIOS DE PAGO Y SEGUROS DE CRÉDITO

A continuación se presentan los principales resultados y la distribución de las respuestas (Tablas 41-45).

Principales resultados

Las empresas ajustan el medio de pago utilizado en función de los clientes. El 76% de las empresas utiliza diferentes medios de pago en función del país y/o del grado de confianza con sus clientes internacionales. En función de sus clientes, casi la mitad de las empresas factura en una moneda distinta al euro.

Casi el 60% de las empresas no utiliza crédito documentario como instrumento de pago en sus operaciones de comercio exterior y el 92% de las empresas que lo utilizan tiene en cuenta el Incoterm pactado a la hora de acordar la documentación a presentar para el pago con sus clientes.

En general, las empresas negocian con sus clientes la documentación que deben enviar antes de abrir la carta de crédito, ya que el 46% lo hace y el 19% ocasionalmente.

De la misma forma, el 45% de las empresas utiliza habitualmente seguros de crédito a la exportación y un 18% lo hace ocasionalmente.

Conclusiones:

En general, hay un porcentaje de empresas (25%-30%) que no usan créditos documentarios o seguros de crédito a la exportación, o no utilizan diferentes medios de pago en función del país y/o del grado de confianza con los diferentes clientes internacionales. Aunque estos porcentajes pudieran ser altos por suponer que las empresas asumen un riesgo excesivo en sus operaciones de comercio exterior, esto puede no ser así en el caso de operaciones comerciales regulares o que las empresas realizan con clientes habituales y conocidos. En general, no obstante, las empresas toman las precauciones necesarias para evitar problemas en sus envíos.

Tabla 41. ¿Utiliza diferentes medios de pago en función del país y/o del grado de confianza con los diferentes clientes internacionales?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	141	76,6%
No	43	23,4%

Tabla 42. ¿Factura la empresa en una moneda distinta del euro?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	35	18,8%
No	98	52,7%
Sí, en algunas operaciones	53	28,5%

Tabla 43. Si utiliza el crédito documentario en las exportaciones de bienes, ¿tiene en cuenta el incoterm pactado para poder cumplir con la documentación que solicita la L/C?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	70	38,5%
No	6	3,3%
No utilizamos crédito documentario	106	58,2%

Tabla 44. ¿Negocia la empresa con su cliente la documentación a enviar antes de que abra la carta de crédito?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	79	46,5%
No	59	34,7%
Sólo en alguna ocasión	32	18,8%

Tabla 45. ¿Utiliza habitualmente seguros de crédito a la exportación en sus operaciones de comercio exterior para cubrir los riesgos comerciales y/o políticos?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	80	44,9%
No	65	36,5%
Sólo en alguna ocasión	33	18,5%

f) DETERMINACIÓN PRECIO EXPORTACIÓN

En las tablas 46-47 se muestran las respuestas sobre la determinación de los precios de exportación. En general, las empresas tienen en cuenta los diferentes elementos que es necesario considerar para estimar los precios de los productos exportados (Tabla 46). El 68% así lo reconoce y un 18% adicional lo hace en algunos casos. En cuanto a la forma de establecer sus precios, las empresas atienden principalmente a sus costes y márgenes comerciales y la negociación con clientes. Además, la quinta parte de las empresas tiene en cuenta el mercado objetivo para establecer el precio.

En definitiva, las empresas tienen en cuenta los elementos fundamentales al establecer sus precios, en buena medida atendiendo a su rentabilidad y las condiciones de mercado, bien porque lo establece el cliente o bien porque analizan el mercado objetivo.

Tabla 46. ¿Realizas un escandallo de tu precio (estimación de todos los costes: aranceles, transporte, seguro, documentación etc) de exportación para las diferentes operaciones de comercio internacional de tu empresa?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	124	67,8%
No	25	13,7%
Sólo en algunos casos	34	18,6%

Tabla 47. ¿Cómo fija los precios de exportación de sus productos?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Analizamos la situación del mercado en destino	36	19,9%
Negociación con el cliente	89	49,2%
En base a costes y márgenes comerciales	146	80,7%
El precio viene dado en buena medida por el cliente	14	7,7%

g) CUESTIONES GENERALES

Principales resultados:

El 40% de las empresas utiliza fuentes oficiales para consultar información relevante relacionada con sus operaciones de exportación y el 41% lo hace de forma puntual y de la misma forma el 44% utiliza los servicios de apoyo a la internacionalización de los diferentes organismos oficiales (Gobierno de Navarra, Cámara de Comercio, ICEX, etc) y el 41% lo hace de forma puntual.

La figura del OEA (Operador Económico Autorizado) es relativamente desconocida entre las empresas dado que el 38% la conoce y el 26% de forma vaga.

Conclusiones:

En general, las empresas utilizan los recursos a su alcance para consultar información o solicitar apoyo dado que el porcentaje de empresas que no lo hace se sitúa entre el 15%-20%.

Al igual que en el caso de herramientas o instrumentos que las empresas podrías utilizar para reducir sus costes (como la utilización de regímenes especiales) en general, sólo el 38% conoce las ventajas derivadas de la figura del OEA. Por otra parte, es previsible que sea una figura más conocida por las empresas de mayor tamaño, para las que es más fácil y apropiado solicitar tal certificación.

Tabla 48. ¿Utilizas fuentes oficiales para la consulta de información relevante relacionada con tus operaciones de exportación? (ej estadísticas, estudios de mercado, noticias, etc)

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	72	39,6%
No	35	19,2%
Sólo de manera puntual	75	41,2%

Tabla 49. ¿Utilizas los servicios de apoyo a la internacionalización de los diferentes organismos oficiales? (Gobierno de Navarra, Cámara de Comercio, ICEX, etc.)

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	80	44,0%
No	27	14,8%
Sólo de manera puntual	75	41,2%

Tabla 50. ¿Conoces la figura del OEA (Operador Económico Autorizado) y las ventajas que tiene para las empresas exportadoras e importadoras de mercancías?

RESPUESTA	RESPUESTAS	RATIO
Sí	70	38,3%
No	65	35,5%
De manera vaga	48	26,2%