

Portal de Comercio Exterior: una solución digital para la internacionalización empresarial



Para ofrecer la mejor respuesta, adaptada a los cambios tecnológicos y a las necesidades de cada empresa, el Portal de Comercio Exterior ha evolucionado, garantizando una amplia diversidad de contenidos de soporte a sus operaciones comerciales y de inversión directa en el exterior y optimizando la experiencia de usuario.

Ana Domínguez @ADoguez | Consultora sénior del área de Economía Aplicada de Afi

La búsqueda de oportunidades de negocio en los mercados internacionales por parte de las empresas españolas ha sido una constante en los últimos años, de cara a cumplir con sus objetivos de crecimiento e incluso de supervivencia. No en vano, en 2017 el tejido exportador español alcanzó un tamaño máximo histórico, contabilizándose 161.545 empresas exportadoras de bienes, según datos de la Secretaría de Estado de Comercio. Ello supone un 8,6% más que en 2016 y un 65,7% superior al censo de hace una década.

La adhesión de nuevas empresas con actividad internacional incluye la incorporación de numerosas pymes. En este sentido, cabe apuntar que entre las empresas que han venido exportado de forma consecutiva en el último cuatrienio, un 40% tiene un volumen de facturación limitado, al vender fuera de España menos de 50.000 euros anuales.

El menor tamaño también lleva aparejado capacidades propias más limitadas para acceder a información y gestionar los riesgos asociados a la internacionalización. Por ello, las pymes recurren con frecuencia a otras entidades, incluidas las financieras, para obtener información sobre la operativa internacional.

Desde el Servicio de Asesoramiento a la Internacionalización de Empresas (SAIE) de Afi hemos venido dando respuesta a las necesidades de información, análisis, asesoramiento y formación en materia de comercio exterior e internacionalización a lo largo de ya más de dos décadas. En este tiempo han sido usuarias del SAIE tanto empresas como entidades e instituciones que impulsan la internacionalización económica y empresarial.

EJEMPLO DE HERRAMIENTA Y CONTENIDOS DIGITALES PARA SELECCIONAR LOS TÉRMINOS COMERCIALES (INCOTERMS)

¿Qué son los Incoterms® 2010?



Los Incoterms® 2010 (International Commercial Terms o términos comerciales internacionales) definen las condiciones de entrega de las compraventas internacionales. Son once y fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional.

Estas reglas de aceptación voluntaria son ampliamente utilizadas y establecen el reparto de obligaciones, así como de los costes y riesgos que asume el exportador (vendedor) y el importador (comprador).

Contesta a las siguientes preguntas para seleccionar el Incoterms® 2010 que mejor se adapte a tus necesidades

- ¿La mercancía será enviada en contenedor?
 - Sí
 - No
- ¿Se utilizarán distintos medios de transporte para el envío?
 - Sí
 - No, sólo buque
 - No, sólo uno, distinto del transporte marítimo
- ¿El exportador se encarga de realizar los trámites aduaneros?
 - Sí, tanto para la exportación en origen como para la importación en destino
 - Sólo el despacho de exportación en origen
 - No

Ver resultados

Aspectos a tener en cuenta

- Es importante conocer cómo han de utilizarse los Incoterms®, para evitar posibles conflictos entre exportador e importador que enturbien el adecuado desarrollo de una operación comercial.
- Con la finalidad de facilitar la comprensión de las condiciones de uso de estos términos comerciales, aquí te ofrecemos información sobre aspectos prácticos a los que conviene prestar atención, así como las características de cada uno de los once Incoterms® 2010 y su correspondencia con la versión anterior, los Incoterms® 2000.
- Consultar guía completa sobre Incoterms

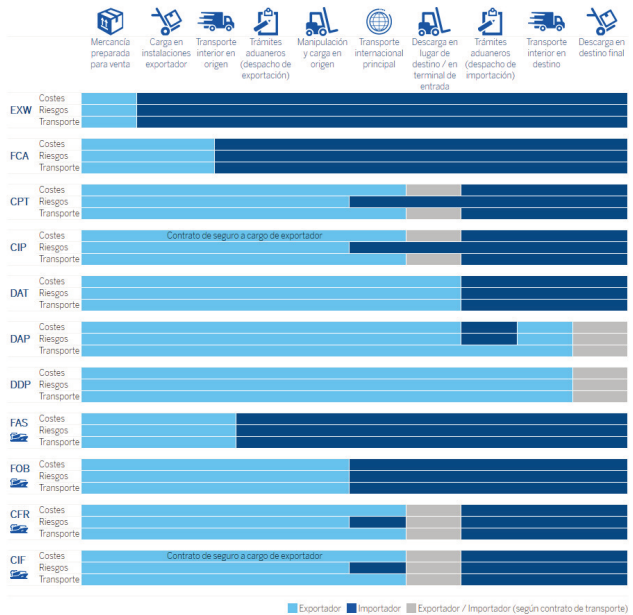
Para visualizar correctamente en Firefox los ficheros PDF aquí referenciados debe configurar la opción "Usar Adobe Acrobat (en Firefox)" en el tipo de contenido "Portable Document Format (PDF)" desde el menú Opciones > Aplicaciones de su navegador Firefox

Consulta directamente cualquier Incoterms® 2010

Fuente: Afj.

Consulta directamente cualquier Incoterms® 2010

EXW FCA FAS FOB CFR CIF CPT CP DAP DAT DDP



Una de las soluciones tecnológicas desarrolladas para apoyar precisamente las estrategias de internacionalización empresariales es un Portal de Comercio Exterior que aglutina información práctica y herramientas sobre diversos aspectos de la operativa internacional de la empresa.

SOLUCIÓN DIGITAL A MEDIDA

El Portal de Comercio Exterior ha sido concebido para cubrir las necesidades, por una parte, de las empresas usuarias –sobre todo pymes que están iniciando o consolidando su actividad internacional– y, por otra, de las entidades financieras que buscan complementar el servicio que prestan a sus empresas clientes.

Las empresas usuarias pueden encontrar en el Portal una amplia diversidad de contenidos de soporte a sus operaciones comerciales y de inversión directa en el exterior. Parte de dichos contenidos son personalizados en función de las preferencias del usuario en cuanto al sector de actividad y los países o mercados en los que está interesado. Además, si lo desea, el usuario podrá recibir periódicamente una newsletter o boletín digital de novedades que incorpora análisis de temas relevantes para la operativa internacional de la empresa, como nuevos tratados comerciales, líneas novedosas de apoyo oficial a la exportación o hechos que afectan al mercado de divisas y la gestión del riesgo de cambio, entre muchas

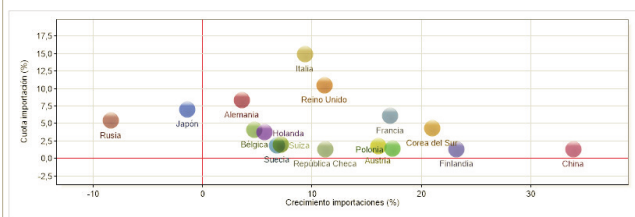
otras temáticas abordadas. Asimismo, en la newsletter se incluyen noticias y eventos internacionales que puedan ser de interés para el usuario para la identificación de oportunidades de negocio en el exterior.

Por su parte, desde la óptica de la entidad financiera, la integración de este Portal de Comercio Exterior refuerza no solo su actuación y visibilidad en el canal digital de interacción con sus empresas clientes, sino también su estrategia omnicanal, para convertirse en socio estratégico en las operaciones internacionales de las empresas. Dicha integración del Portal se lleva a cabo contextualizando la información técnica sobre aspectos de comercio exterior con otra sobre los productos y servicios que, en este ámbito, provee la propia entidad financiera. Asimismo, la presentación y organización de los contenidos se adapta a la estrategia de comunicación y de negocio de la entidad, siendo modular en cuanto al alcance que la entidad desee. En la vertiente tecnológica, el modelo de integración es definido a partir de un análisis técnico y valoración para determinar la modalidad que mejor responda a las exigencias y objetivos perseguidos.

Otro aspecto de valor para las entidades financieras es que los contenidos del Portal nutren de información útil a su fuerza comercial, siendo fuente de consultas y reforzando el asesoramiento en la operativa financiera internacional que pueden prestar a sus clientes.

EJEMPLO DE HERRAMIENTA Y CONTENIDOS DIGITALES PARA SELECCIONAR MERCADOS ATRACTIVOS PARA EL PRODUCTO A EXPORTAR

Mercados de alto potencial para el producto 040610



Fuente: Comercio mundial 2010-2014. ITC / UNSD

Mercados

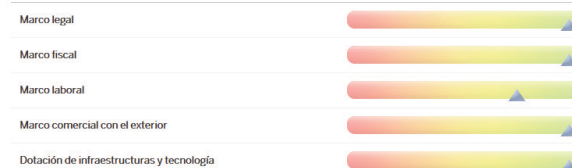
Ranking por cuota Ranking por crecimiento Mercados analizados

Filtrar por región: -- Cualquiera --

PAÍS	CUOTA DE IMPORTACIÓN
Italia	14,92%
Reino Unido	10,47%
Alemania	8,33%
Japón	7,03%
Francia	6,08%
Rusia	5,39%

Fuente: Afi.

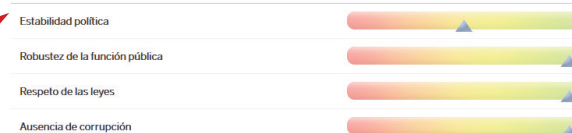
Entorno de negocios



Nota: Existencia de Convenio para Evitar la Doble Imposición entre España y el país.

Puede obtenerse más información sobre las barreras de acceso del producto a este mercado a través de la herramienta de [acceso al mercado](#)

Entorno político – institucional



[Consultar informe país](#)

UN PORTAL EN EVOLUCIÓN

A raíz de los cambios en las necesidades de las empresas y en las modalidades de acceso y uso de la información, impulsados en buena medida por los nuevos desarrollos tecnológicos, el Portal de Comercio Exterior ha evolucionado para dar una respuesta adaptada a cada contexto y procurando optimizar la experiencia de usuario.

EJEMPLO DE HERRAMIENTA Y CONTENIDOS DIGITALES PARA CONOCER LAS BARRERAS COMERCIALES EXISTENTES PARA EXPORTAR CIERTO PRODUCTO A UN DETERMINADO PAÍS

País: China
Producto: 040630

Arancel aplicable al producto

Código arancelario	Descripción del producto	Nación más beneficiada (MFN)	Unidad Europea
04	CHAPTER 4. DAIRY PRODUCE. BIRDS' EGGS. NATURAL HONEY. EDIBLE PRODUCTS OF ANIMAL ORIGIN, NOT ELSEWHERE SPECIFIED OR INCLUDED		
0406	Cheese and curd:		
0406.30	- Processed cheese, not grated or powdered	8%	

Fuente: © Mercal Verlag

Impuestos relacionados

Impuesto	Descripción
Value added tax (VAT)	Value added tax is levied at a rate of 17% of the duty paid value.

Fuente: © Mercal Verlag

Requisitos para importar

Generales

Marco Global: No identificados

Requisitos documentales: No identificados

Fuente: © Mercal Verlag

Principales barreras comerciales que afectan a las exportaciones españolas

- RESUELTA Anti-dumping sobre equipos de inspección de baja dosificación de rayos X. Aparatos de rayos X, incluidos los aparatos de radiografía o de referencia para otros usos que no sean el uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario.
- Derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de caprolactama. Industria Química.

Fuente: Afi.

La solución digital propuesta no solo ha incorporado un diseño *responsive* para que la consulta de contenidos pueda realizarse de forma cómoda desde distintos dispositivos tecnológicos (ordenador, tablet, smartphone...), sino que también incide en el diseño de los propios contenidos de comercio exterior, presentados en distintos formatos.

Bajo un enfoque *customer centric*, se persigue incorporar más elementos interactivos (mapas, simuladores, buscadores) en la presentación de dichos contenidos, para que el usuario obtenga información personalizada que responda a sus criterios de búsqueda. Asimismo, se cuida que el diseño sea intuitivo y atractivo para el usuario, introduciendo mejoras en materia de visualización y usabilidad, sin descuidar la pertinencia y rigor técnico de los contenidos.

Apostamos por una solución basada en *cloud* para albergar el Portal de Comercio Exterior, de esta manera garantizamos la escalabilidad y alta disponibilidad del mismo. Las empresas usuarias del Portal pueden estar seguras de que el mismo siempre estará disponible para ellas. Tal y como viene siendo habitual en nuestras implementaciones, nos decantamos por una solución PaaS (*Platform as a Services*), en este caso Microsoft Azure.

En definitiva, el Portal de Comercio Exterior busca poder responder, de forma eficiente y adaptativa, a aquellas necesidades de información de las empresas que están vinculadas al diseño y desarrollo de sus estrategias de internacionalización, a través de un canal ágil y global como es el digital ::

Nota: las imágenes pertenecen a una versión del Portal de Comercio Exterior desarrollado por Afi.