Las Cámaras de Comercio apoyan la actividad empresarial internacional

Las Cámaras de Comercio han sido tradicionalmente importantes aliados de las empresas españolas en sus acciones de prospección de mercados internacionales. En su catálogo de servicios y apoyos a las empresas se integran tanto la emisión y/o legalización de documentos empleados en el comercio exterior, como otras iniciativas que dan soporte a la actividad internacional de los exportadores.

Ana Domínguez

La Cámara de Comercio de España es una corporación de derecho público en cuyo órgano de gobierno están integrados 27 representantes de las Cámaras de Comercio territoriales y 2 de las Cámaras en el exterior, así como representantes de la Administración Central, de grandes empresas y de organizaciones empresariales y de autónomos.

El apoyo a los procesos de internacionalización empresarial, principalmente de las pymes, forma parte de los objetivos estratégicos de las Cámaras. Para ello cuentan con programas cofinanciados con fondos europeos (Fondos FEDER y Fondo Social Europeo). Además, la Cámara de Comercio de España tiene encomendada, por disposición legal, la elaboración de un Plan Cameral de Internacionalización.

La labor de las Cámaras en el apoyo a las empresas en sus acciones de comercio exterior cuenta con gran tradición, acumulando más de 125 años al servicio del tejido empresarial. A pesar de la reconfiguración de su estructura de financiación y de su oferta de apoyos tras la crisis, en 2015 (último año para el que se dispone de datos) ejecutaron más de 525.500 acciones de internacionalización, dando la oportunidad a cerca de 9.000 empresas a participar en acciones de promoción exterior. El despliegue de la actividad de promoción comercial internacional en dicho ejercicio incluye 365 misiones comerciales, 149 encuentros empresariales y 52 ferias internacionales.

[iStock]/[Thinkstock]

Su fuerte vínculo histórico con el sector empresarial y su orientación comercial y al mercado son valores que refuerzan su ayuda a las empre-

sas. También en el exterior, donde las Cámaras cuentan con presencia directa en más de una treintena de mercados y acuerdos con organismos homólogos en otros países, lo que también facilita el despliegue de servicios de apoyo en destino.

Expedición y legalización de documentos

Una de las labores particulares que desarrollan las Cámaras de Comercio es la emisión y legalización de determinados documentos necesarios para la operativa de comercio exterior.

Entre los documentos expedidos por las Cámaras están los **certificados de origen** no preferencial, utilizados para acreditar la procedencia de las mercancías, ya que sobre el origen de las mismas se aplicarán unas condiciones arancelarias o comerciales determinadas cuando acceden a otro territorio aduanero. En función del país de destino de la mercancía, el certificado de origen tendrá un plazo de validez determinado.

Asimismo, las Cámaras también expiden los **cuadernos ATA**, de Admisión Temporal de Mercancías. Su plazo de validez es de un año y facilita el desplazamiento entre distintos territorios aduaneros de mercancías que se destinan a la exposición en ferias, o que se distribuyen en destino como muestras comerciales, así como las que se utilizan para trabajos o servicios profesionales, en movimientos entre los países signatarios del convenio ATA.

Por su parte, los certificados de libre venta y consumo, requeridos para el registro y comercialización de marcas o productos en terceros países a petición de las propias autoridades del país o de las empresas importadoras, también son expedidos por las Cámaras.

En materia de legalización, las Cámaras también se ocupan de legalizar documentos comerciales y mercantiles como los propios certificados de origen y los certificados de libre venta, además de facturas y otros.

Apoyo para diseñar e implementar un plan de exportación

A través del programa Xpande, con vigencia hasta 2020, las Cámaras de Comercio ofrecen **apoyo a las pequeñas y medianas empresas que están iniciando su actividad exportadora**. Este programa se estructura en dos fases: una de asesoramiento para la elaboración de un plan de internacionalización y otra de apoyo financiero para la ejecución del plan.

El equipo técnico de la Cámara, durante la primera fase del programa, ayudará a la pyme que quiere exportar a reflexionar sobre la estrategia de exportación a desarrollar. Siguiendo una metodología preestablecida, la empresa identificará y seleccionará aquellos mercados que mejor se ajustan a su oferta de productos y servicios, teniendo en cuenta también su posición competitiva. Además, la pyme recibirá asesoramiento sobre cómo acceder a los mercados seleccionados y el tipo de acciones de comunicación y comerciales que puede desarrollar, así como orientaciones para llevar a cabo un análisis de viabilidad económica y financiera del plan de exportación que desea implementar.

Para la puesta en marcha del plan elaborado en la primera fase, la pyme que participa en el programa Xpande podrá recibir hasta un 80% del importe de las inversiones asociadas, con un máximo de 9.000 euros. Salvo que se trate de una empresa radicada en la Comunidad de Andalucía, donde el importe máximo se eleva a 18.000 euros.

Los recursos financieros empleados para el desarrollo del programa proceden, en parte, del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

Ayuda para establecer contactos en el exterior

Una de las principales dificultades que se encuentran las empresas que desean internacionalizarse es la adecuada identificación de posibles socios o

clientes en el exterior. Para apoyar a las empresas en este ámbito y facilitarles la realización de contactos con compañías del país de destino al que se quiere dirigir la empresa, las Cámaras cuentan con los Comités de Cooperación Empresarial. Estos se articulan sobre la base de los acuerdos establecidos por la Cámara de Comercio con organismos homólogos de otros países.

Los Comités de Cooperación Empresarial promueven encuentros empresariales a los que acuden empresas españolas y del país de destino objetivo. Además les facilitan información sobre las acciones comerciales realizadas en el país y les apoyan en la comunicación de sus intereses ante las Administraciones. Cada año más de 800 empresas participan en las actividades organizadas por estos Comités.

Actualmente ofrecen cobertura para mercados europeos, norteafricanos, de Oriente Medio, latinoamericano y asiáticos. Dicha cobertura incluye los siguientes 36 países: Bulgaria, República Checa, Hungría, Polonia, Rumanía, Rusia, Montenegro, Turquía, Argelia, Irán, Irak, Israel, Libia, Arabia Saudí, Senegal, Túnez, Marruecos, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela, Centroamérica, Cuba, China, Corea del Sur, Filipinas, India, Indonesia, Japón, Tailandia y Taiwán.

Otros servicios

Además de los servicios e iniciativas anteriormente comentadas, las Cámaras también ponen a disposición de las empresas un directorio de empresas exportadoras e importadoras e información estadística de comercio exterior, así como estudios a medida relativos a análisis sectoriales y de la evolución y perspectivas de los flujos comerciales internacionales. También promueven acciones de formación (cursos, seminarios y otros) para reforzar las capacidades y conocimientos en el ámbito del comercio exterior.

Asimismo, desarrollan acciones de promoción comercial para empresas subcontratistas industriales que desean expandirse internacionalmente (plataforma virtual específica y apoyo para la participación en ferias internacionales), y ofrecen un servicio denominado «Asia Sourcing», de intermediación para la realización de compras en China, India, Taiwán y Vietnam.

El Plan Cameral de Internacionalización, cuya tramitación y proceso de aprobación se aborda en la sección de «Actualidad Jurídica» del presente número de Empresa Global, recoge todas las acciones e iniciativas desarrolladas anualmente por las Cámaras ::