



CREMADES & CALVO-SOTELO  
ABOGADOS  
Z

**José Luis González Vallvé**

*Dr. Ingeniero de Caminos; Licenciado en Derecho  
Socio de Cremades & Calvo-Sotelo*

## Las pymes necesitan apoyo jurídico para exportar

**E**n España existen aproximadamente 40.000 empresas que exportan habitualmente y otras 40.000 que lo hacen de forma ocasional. El número es claramente inferior a las 200.000 empresas exportadoras habituales en Italia o a las más de 300.000 en Alemania.

Exportar no es fácil, ni en el caso de productos ni en el caso de servicios, aunque la problemática sea diferente, pero se puede constatar una enorme carencia en el tejido de apoyo a la exportación, especialmente respecto de las PYMES, que no es suplida por la Administración Pública a pesar de contar con múltiples instituciones centrales, autonómicas y hasta locales, teóricamente dedicadas a ello.

Es difícil tipificar los problemas que se presentan en la actividad exportadora de las pymes por su propia heterogeneidad, pero, entre otros, podríamos citar:

### I. Fase Previa la Actividad Exportadora

#### Estudio del país

Existen fichas o descripciones, "oficiales" por producto y país (situación general económico-política, riesgo, regulación, etc.) que pueden ser útiles como primera y general aproximación, pero no suelen estar declinadas para los intereses y problemas concretos ni del producto o servicio, ni de la pyme.

#### Imagen de marca

Sería deseable disponer de un chequeo rápido sobre las posibilidades que en cada caso ofrece la marca correspondiente para un producto o servicio y un país destino concreto.

### Estudio de mercado en el país para el producto o servicio de que se trate.

Existen análisis generales y cauces oficiales concretos para poder disponer de esa información, pero la mayoría de las Pymes no son conocedoras.

#### Who is Who

Referido a responsables públicos con competencias relevantes para las pymes exportadoras, socios locales, posibles compradores, distribuidores y/o suministradores.

### II. Fases preparatorias a la exportación

**Generación de Oportunidades:** especialmente útil en la compra / contratación pública, pues la experiencia muestra que

si una pyme se presenta a un concurso público, sin más, es prácticamente imposible que lo consiga si no ha estado en la generación de la oportunidad aguas arriba.

**Inteligencia económica:** conveniente siempre, imprescindible en los contratos públicos, sobre orientación de la oferta, posibles competidores, alianzas convenientes, autoridades clave, potencialidades y estrangulamientos de la operación, etc. y realizado lo antes posible.

**Conocimiento del tejido de apoyo en el país destino:** referido a los distintos servicios necesarios: bancarios, logísticos, jurídicos, aseguradores, técnicos, etc. La forma de entrar en un mercado varía de país a país, por lo que resulta imprescindible conocer las formas de entrada y distribución más eficaces en cada nación, algo que suele venir reflejado parcialmente en los estudios de mercado.

**Información sobre oportunidades de negocio:** no existe información "Taylor Made" ajustada lo más posible a las apetencias y perfil del cliente/producto, y la existente suele tener dos carencias: se produce muy "aguas abajo" del proceso, y es muy general e indiscriminada.

**Tracking de los Contratos Públicos:** el "pipeline" de los contratos públicos, comienza mucho antes de su eventual publicación en una convocatoria "oficial/pública"; conocer el origen y todas sus vicisitudes no solo ayuda a los eventuales concursantes, sino que genera información de contexto muy útil para cualquier otra contratación en el organismo de que se trate.

**Socios Locales Fiables:** en la mayoría de las ocasiones se acaba necesitando un socio local, que nunca debe de ser impues-

to; pues las experiencias son muy negativas. Ha de ser seleccionado desde criterios de seriedad, competencia y fiabilidad; y no es un servicio existente en el mercado.

**Información sobre posibles subvenciones:** requiere un seguimiento continuo y sistemático de todas las posibles subvenciones pertinentes al caso, que generalmente no realiza nadie.

**Información sobre "Hoja de Ruta":** es imprescindible contar con una *Check List* con toda la Información sobre los hitos y requisitos a conseguir antes de exportar y en el propio proceso de exportación: certificados, registros, declaraciones de reciprocidad documentación necesaria, acreditaciones, etc., por ejemplo y muy especialmente la gestión de la calidad frente a organismos "externos" reguladores, por ejemplo en el caso agroalimentario, cada país tiene un organismo de control donde acreditar que el producto es idóneo y ese proceso lleva mucho tiempo (Brasil, China, etc., más de un año si no hay orientación previa, en Rusia y otros, incluso tienen que acreditar la fábrica en origen), hasta que la FDA *Food and Drug Administration* de turno facilita el certificado y acredita que el producto es apto.

**Búsqueda de clientes en el país de destino:** servicio muy demandado, ofrecido en parte oficialmente, pero la demanda supera con creces la oferta.

**Agendas de trabajo:** ofrecido oficialmente, pero superado por la oferta.

**Asesoramiento en política de marketing:** cosas tan simples como tener una web presentable, una traducción adecuada, un sistema de venta online, una oficina "in situ", aparecer bien posicionado en los resultados de buscadores, una promoción seria, etc.

**Traducción:** un déficit recurrente de la empresa española; es necesario disponer de traductores con conocimiento del sector, del proceso de exportación y de su "jerga", etc.

### III. Fase exportadora

**Problemas consulares:** carencia de visados para especialistas, empleados, etc., que en muchas ocasiones hay resolver de forma repentina y urgente.

**Problemas aduaneros:** que también en muchos casos suponen mercancías sin despachar bloqueadas o retenidas en aduanas.

**Problemas de arbitraje técnico:** rechazo de productos o servicios, discutiendo su idoneidad o adaptación al contrato: Necesidad de contar con árbitros o autoridades que diriman la cuestión.

**Problemas de información sobre disponibilidad de servicios fiables:** información sobre servicios: logísticos, trasportes, almacenamientos, bancarios, seguros, contrataciones de suministros, agua, energía, residuos, fiable y actualizada y a precios de mercado.

**Problemas Jurídicos:** certificaciones, acreditaciones registros, declaraciones de reciprocidad, arbitrajes, letrados, asesores fiscales, etc.

En resumen, parece poder afirmarse que la loable pretensión de potenciar la actividad exportadora de las pymes españolas, requiere contar de forma sistemática, organizada y continua con apoyos competentes y fiables para encauzar y resolver adecuadamente la resolución de los múltiples problemas que en el cada día y de forma inmediata les presenta la actividad exportadora. ■

