

# AYUDAS PUBLICAS A LA EXPORTACIÓN EN EL MARCO DE LA CEE

Begoña Albizu

Palabras clave: Ayudas CEE, subvenciones, promoción comercial, fomento a la exportación, desgravación fiscal.  
Nº de clasificación JEL: F35, H2, P33.

## 0. INTRODUCCIÓN

La adhesión de España a la CEE como miembro de pleno derecho supone de cara al comercio exterior una notable extensión de mercado en condiciones de libre acceso. Pero estas condiciones están reguladas por el principio de libre competencia que afectará los mecanismos de ayuda a la exportación aplicados por el sector público. En efecto, las reglas comunitarias sobre defensa de la competencia afectan tanto a las prácticas realizadas por las unidades económicas empresariales, como a las llevadas a cabo por los Estados miembros, ya que de sus acciones pueden derivarse alteraciones en las reglas de juego que deben aplicarse en el seno de un mercado común. Las intervenciones del sector público que adopten la forma de ayuda a las empresas o a ciertos sectores de actividad pueden modificar las condiciones de libre competencia en perjuicio de sus competidores. El Tratado CEE prevé una reglamentación de estas ayudas, y sobre la Comisión recae el poder de controlar su correcta aplicación por parte de los diversos Estados miembros.

La empresa exportadora por su parte, deberá adaptarse a las modificaciones que se vayan introduciendo en los instrumentos de fomento y ayuda a la exportación que se ponían en práctica por el sector público, de los que algunos

ya han tenido una aplicación inmediata, tal ha sido la desaparición de la desgravación fiscal a la exportación sustituida por el IVA, simple ajuste fiscal en frontera, y la desaparición del crédito a capital circulante y los beneficios derivados de la carta de exportador. Otras medidas de fomento como las acciones de promoción comercial, créditos y seguro de crédito a la exportación, y las medidas de estímulo fiscal, entre otras, también se verán afectadas en mayor o menor grado.

En el objetivo de este trabajo analizar las bases sobre las que la Comisión aplica su política de competencia, y las ayudas públicas concedidas a la exportación por los diversos países miembros de la CEE, para dar paso a un análisis de compatibilidad de las medidas de fomento a la exportación actualmente aplicadas en nuestro país con la normativa comunitaria.

## 1. EL MARCO DE LA COMPETENCIA

La política de defensa de la competencia aplicada en el seno de la CEE está desarrollada en los artículos 85 a 94 del Tratado, y hace referencia a los acuerdos o prácticas concertadas, abusos de posición dominante o concentraciones, empresas públicas y ayudas estatales, y se basa en el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no está

falsificada en el Mercado Común. Por su propio carácter de ayudas concedidas por el sector público, haremos referencia al último tipo de ayudas.

### 1.1. El principio de incompatibilidad

El artículo 92 párrafo 1 del Tratado prohíbe la concesión de ayudas estatales a las empresas y en este sentido prevé que «las ayudas acordadas por los Estados o mediante recursos estatales que amenacen falsear la competencia en favor de determinadas empresas o producciones, son incompatibles con un mercado común, en la medida en que afectan los intercambios entre los Estados miembro, salvo derogaciones previstas en el presente Tratado».

El concepto de *ayuda* es por tanto amplio, pues considera como tales no únicamente las subvenciones a fondo perdido, los préstamos en condiciones particularmente favorables y las bonificaciones de interés, sino también otros tipos de intervención como las exenciones de impuestos o tasas parafiscales y las garantías que el sector público acuerda en la contratación de créditos de las empresas privadas en el mercado de capitales. El concepto de ayuda se considera dentro de esta óptica, como un beneficio para la empresa destinataria.

El concepto de *Estado* comprende todas las subdivisiones territoriales de que este pueda ser objeto, como comunidad autónoma, provincia, municipio, etc., en tanto que sea un organismo de carácter público el agente activo en materia de concesión de la ayuda.

Para que esta última sea declarada *incompatible* con la idea de mercado único, debe reunir necesariamente tres condiciones:

- debe favorecer a determinadas empresas o producciones
- debe falsear o amenazar con falsear la competencia
- debe afectar los intercambios entre los Estados miembro

Ni el carácter fiscal ni la finalidad social de una medida adoptada por un Estado miembro es condición excluyente de la aplicación de incompatibilidad citada, ya que la aplicación del artículo 92.1 viene definida en función de sus efectos sobre

la libre competencia, y no por las causas u objetivos que las determinen. Se considera por tanto que la competencia queda falseada al producirse una modificación unilateral de un determinado elemento de los costes de producción en un sector económico o en una empresa de un Estado miembro.

### 1.2. Excepciones

Existen dos tipos de ayudas previstas por el Tratado que a pesar de su carácter estatal, pueden ser compatibles con el principio de un mercado único.

El primer tipo se considera de pleno derecho y las intervenciones son válidas de forma automática:

- Ayudas de *carácter social* destinadas a los consumidores individuales, a condición de que sean otorgadas sin discriminación ligada al origen de los productos (reducción de precios en algunos productos alimenticios para determinadas personas con bajo poder adquisitivo).
- Ayudas destinadas a *remediar perjuicios* causados por desastres naturales u otros acontecimientos extraordinarios.
- Ayudas otorgadas a la economía de *ciertas regiones de la República Federal de Alemania* afectadas por la división de Alemania, en la medida en que son necesarias para compensar las desventajas económicas causadas por esta división.

El segundo tipo engloba las ayudas que pueden ser declaradas compatibles con autorización de la Comisión, y están definidas en tres categorías. El Consejo a su vez, y de forma especial, puede declarar la compatibilidad en otras.

- Ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de *regiones* en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o que padezcan de un grave desempleo.
- Ayudas destinadas a promover la realización de un proyecto importante de *interés europeo común*, o a remediar una perturbación grave de la economía de un Estado miembro.

- Ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de *ciertas actividades* o de ciertas regiones económicas, siempre y cuando no alteren las condiciones de los intercambios en un sentido contrario al interés común.
- Otras categorías de ayudas, que el Consejo declare compatibles. En este sentido se han adoptado directivas sobre el sector de la construcción naval, ayudas de tipo general orientadas a la expansión económica general, modernización de la economía nacional, reestructuración de empresas con dificultades de adaptación, ayudas al programa de acción en materia de medio ambiente, ayudas a pequeñas y medianas empresas, a empresas en dificultad, y ayudas al empleo.

#### 1.2.1. Ayudas concedidas a las PYMES

Todos los Estados miembro adoptan de una forma u otra programas de ayuda de cara a la pequeña y mediana empresa, que quedan dentro del campo de autorización aplicado por la Comisión. Sin embargo, las propias condiciones estructurales de las PYMES, su elevado número y el importante papel que juegan en el crecimiento económico y en el empleo, constituyen una contrapartida que puede justificar la concesión de ciertas ayudas de carácter público. Su mayor dificultad de acceso a las fuentes de financiación, costos de producción elevados por fabricación en series cortas, mayor dificultad de aplicación de I + D, y problemas en la introducción de cambios en los campos de gestión y organización, son factores que inciden en la posible autorización por parte de la Comisión de la concesión de una ayuda, siempre y cuando ésta repercuta en definitiva en el interés de la Comunidad. Dentro de este marco, la autorización en favor de una PYME resulta más fácil que en favor de una gran empresa, y también se tiene en cuenta el sector al que pertenezca, así como el objetivo que se pretenda conseguir por medio de la concesión de la ayuda en cuestión.

Una excepción a la regla de prohibición han constituido las intervenciones acordadas en favor de las empresas artesanales, el comercio al por menor y

las profesiones liberales, por su repercusión prácticamente nula sobre la competencia intracomunitaria y sobre el comercio entre los Estados miembros. Normalmente, las ayudas acordadas sobre las PYMES que corran riesgo de falsear estas relaciones deberían de aplicarse sobre aquellos sectores industriales o producciones que son objeto de comercio intenso a nivel de la Comunidad.

Pueden beneficiarse de una derogación al principio de incompatibilidad en tanto que sean «ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de ciertas actividades» sobre todo cuando beneficia no únicamente al interés de un país, sino al de la Comunidad, o cuando estas ayudas no alteran las condiciones de intercambio en una medida contraria al interés común.

De forma general, no se admiten las ayudas a la actividad de funcionamiento de la empresa, ya que éstas repercuten directamente sobre los precios de coste y por tanto, sobre el nivel de competitividad, en detrimento de las empresas que no las reciben. En definitiva, estas ayudas pueden alterar las condiciones de intercambio.

Las ayudas en favor de las PYMES que la Comisión ha autorizado en base a la derogación del artículo 92 párrafo 3, letra c, han tomado la siguiente forma:

- subvenciones, créditos con tipos reducidos o garantías de Estado en favor de la creación de PYMES, o bien estos últimos destinados a facilitar la inversión en condiciones equivalentes a las que pueden obtener las empresas grandes en el mercado de capitales,
- intervenciones públicas para reforzar los capitales a riesgo de las PYMES. P.ej.: participación temporal en capital por organismos públicos especializados,
- subvenciones directas en favor de actividades de I + D (aligeración de costos de contratos de I + D que las PYMES mantienen con terceros),
- subvenciones directas o de créditos con interés reducido en favor de proyectos de innovación (nuevos productos y procesos de fabricación),
- subvenciones directas o de créditos a interés reducido en favor de

proyectos de inversión en los campos de economía de energía, economía de materias primas, o de sustitución del petróleo por otras fuentes de energía,

- subvenciones directas destinadas a mejorar la gestión o la política comercial, bien por asistencia de asesores externos o por introducción de nuevos sistemas de informatización.

### 1.3. Ayudas a la exportación

Las *ayudas a la exportación* quedan sujetas a la aplicación del artículo 92 párrafo 1 del Tratado CEE, cuando éstas afecten a las ventas realizadas dentro de los otros Estados miembro. Ha sido posición constante de la Comisión la consideración de incompatibilidad con los principios de unión aduanera y de libre circulación, el desarrollo artificial de las ventas de sus empresas en el mercado comunitario por parte de un Estado, en detrimento de las empresas de otros Estados miembro.

Independientemente de su forma, intensidad, motivaciones o finalidad estas ayudas no pueden beneficiarse de ninguna derogación prevista, ya que siempre afectan los intercambios intracomunitarios en una medida contraria al interés común.

Sobre esta base la Comisión ha exigido la supresión de determinadas prácticas llevadas a cabo por algunos Estados miembro en beneficio de sus empresas exportadoras, tales como el sistema de garantía de precios que Francia e Italia aplicaban en favor de sus operaciones de exportación, los tipos preferenciales de los bancos centrales de Bélgica y Francia en el redescuento de crédito a sus exportadores, o el tipo preferencial para financiaciones a medio plazo en Italia. En otro orden de cosas, la Comisión también se ha manifestado sobre las ventajas fiscales por creación de establecimiento en el exterior adoptadas en Francia, y sobre las ayudas acordadas por el Gobierno italiano para realizar una campaña colectiva de promoción de ventas de la industria italiana del juguete sobre el mercado francés.

El control de la compatibilidad de las ayudas estatales con las normas comunitarias es competencia de la Comisión, a quien deben notificarse los

proyectos en caso de ayudas nuevas, y que comunicará su decisión en el plazo de dos meses. En el caso de ayudas ya existentes, y tras un proceso de consultas con los países miembros, transmite sus recomendaciones al titular de la ayuda, que puede consistir en una modificación o en la supresión de la misma, sin carácter vinculante. Si no se produce una conformidad con el contenido, se inicia un nuevo procedimiento, y la Comisión puede llegar a adoptar una decisión con carácter vinculante.

## 2. LAS MEDIDAS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN EN LOS PAÍSES DE LA CEE

La mayor parte de los países comunitarios disponen de estructuras organizativas de carácter público con el objetivo de proporcionar fomento y apoyo a las actividades de exportación de las empresas. Sobre esta base conviene distinguir entre los conceptos de fomento y apoyo a la promoción comercial, entendiéndose por *fomento* la regulación administrativa de una serie de estímulos o aligeramiento de obstáculos a la exportación a través de la utilización de instrumentos de fomento financiero, fiscal y arancelario, y por *promoción comercial* la acción directa de la Administración para apoyar la exportación.

### 2.1. Organismos Públicos

Los organismos públicos de promoción realizan sus funciones principalmente en tres áreas de actividad: 1) Información, orientación y asesoramiento, 2) Apoyo logístico en las operaciones de comercio exterior, y 3) Acciones de Promoción Comercial.

Dentro de la Comunidad cabe destacar los siguientes:

En *Francia* existe desde hace más de 40 años el Centre Français de Commerce Extérieur (CFCE), bajo la tutela de los Ministerios de Economía y de Comercio Exterior, y cuenta con la colaboración de la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores y su red exterior. Sus funciones se centran en la recopilación y difusión de información

de cara a los exportadores, la animación, asesoramiento y orientación a las empresas, y la promoción de bienes y servicios franceses en el exterior.

En el *Reino Unido* es el British Overseas Trade Board (BOTB) quien dirige las Divisiones de Comercio Exterior el Ministerio de Comercio e Industria, y aconseja al Gobierno sobre la política comercial exterior, desarrolla los servicios de promoción del Gobierno, fomenta y apoya a los exportadores facilitándoles el acceso a las medidas de apoyo tanto en su país, como fuera de éste, y contribuye al diálogo empresarios-Gobierno en el tema de exportación. De forma específica a los exportadores les proporciona servicios de información y asesoramiento, y la organización de acciones colectivas de promoción.

En Bélgica se creó hace cerca de 40 años el OBCE, Office Belge du Commerce Extérieur y se dedica a la promoción de las exportaciones de bienes y servicios de Bélgica y Luxemburgo. Aparte de los servicios comunes a otros organismos, suministra asistencia jurídica en los litigios de orden comercial.

En *Italia* se fundó hace 60 años el Instituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) bajo las directrices del Ministerio de Comercio Exterior, y tiene como objetivo la promoción de las exportaciones italianas facilitando a las empresas informaciones de carácter comercial y de mercado, la asistencia y el asesoramiento para la presentación, introducción y expansión de la venta de productos italianos en los mercados exteriores.

La *República Federal de Alemania* no dispone de un organismo central, sino de diversos organismos federales dependientes del Ministerio Federal de Economía, como la Oficina Federal de Información para el Comercio Exterior (Bundesstelle für Aussenhandelsinformation BFAI), la O.F. de Estadística, la de Administración, y la de Economía Industrial. Además, cada Land actúa en temas de promoción a través de su ministerio correspondiente.

El Instituto Nacional de Fomento de la Exportación INFE, creado en abril de 1982 como ente público adscrito al

Ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría de Estado de Comercio, tiene como fin genérico la promoción de las exportaciones españolas, asumiendo las competencias de los servicios de promoción de la Dirección General de Exportación (antigua Comisaría de Ferias, Servicio de Promoción Comercial y CEDIN). Entre las funciones a desarrollar de cara al exportador destacan las de información y asesoramiento —situación económica de mercados exteriores, concursos y proyectos, oportunidades comerciales en el exterior, reglamentación comercial—, y los programas y acciones de promoción comercial.

En la mayoría de los organismos citados se produce una larga experiencia de funcionamiento completada con una extensa red de oficinas comerciales en el exterior e infraestructura regional, además de contar con la colaboración de las asociaciones sectoriales, Cámaras de Comercio, y en algunos casos, centros de promoción permanentes apoyados por las citadas Oficinas Comerciales. En el caso del Estado español el organismo competente es de reciente creación, y aunque en principio cuenta con una estructura exterior menos amplia que la del resto de países de la CEE, se están intensificando los esfuerzos en los últimos años de cara a adecuar esta red exterior mediante la apertura de nuevas Oficinas Comerciales y Centros de Promoción Permanente.

## 2.2. Información

La importancia de la información como instrumento de elaboración de políticas y estrategias de comercio exterior, y de servicio a los exportadores queda patente por el preferencial trato que recibe de parte de todos los organismos públicos de apoyo a la exportación. La falta de conocimiento de los mercados exteriores y la problemática específica inherente a cada uno de ellos constituyen una de las barreras más importantes para la empresa con proyección en el exterior.

La rapidez en la difusión, así como el tratamiento adecuado de la información obtenida y la concreción en materia de

Cuadro n.º 1. Servicios de información

Cuadro n.º 1. Servicios de información

| SERVICIOS OFRECIDOS                                    | FRANCIA                                                                                                                                                                                                                                                              | BELGICA                                                                                                                                                                                                                                  | R. UNIDO                                                                                                                                                                                                                                                           | ALEMANIA R.F.                                                                                                                                                                                                   | ITALIA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | ESPAÑA                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Organismos que proporcionan el servicio                |                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                      |
| Publicaciones:<br>Información no selectiva.            | —Puntuales<br>· Estudios monográficos sobre países.<br>· Dossiers de información base.<br>· Dossiers productos-países.<br>· Estudios sect.<br>—Periódicos<br>· «Moniteur de Commerce Int.» (Semanal).<br>· Boletines agrícolas.<br>· Cuadernos jurídicos y fiscales. | —Puntuales<br>· Células de estudio: estudios sector.<br>—Periódicos<br>· En Bélgica «Les Informations du Commerce Extérieur» (Trimestral).<br>· En el Extranjero «Belgique, Informations économiques et commerciales» (rev. trimestral). | —Puntuales<br>· EIS.<br>—Periódicas<br>· «World Economic Comments» (publ. trimestral).<br>· Estudios monográficos.<br>· Market Advisory Service.<br>· Estudios sector.                                                                                             | —Puntuales<br>· Estudios sobre mercados exteriores.<br>· Estudios sector.<br>· Hojas amarillas: revista de revistas sobre C.E.<br>—Periódicos<br>· Noticias sobre Comercio Exterior (RFA) (publicación diaria). | —Periódicas<br>· «Esportare» (rev. quincenal).<br>· «Informazioni per il Mercato Stereo» (boletín diario).<br>· «Notiziario Ortofrutticolo» (publ. mensual).                                                                                                                                                                    | —Puntuales<br>· Guía de países.<br>· Estudios de mercado.<br>—Periódicas<br>· «Expansión Comercial» (publ. mensual). |
| Información selectiva.<br>(Servicios informatizados).  | TELEMAQUE<br>Transmite directamente a las empresas inform. sobre:<br>· Mercados públic.<br>· Oportunidades comerciales.<br>· Planes de desarrollo, grandes proyectos y organismos internos.                                                                          | FORIMPA<br>Transmite direct. a la empresa:<br>· Oportunidades comerciales.<br>FLASMFIN<br>· Proyectos financiados por Org. internacionales.<br>FLASM<br>· Acciones de promoción programadas por OBCCE.<br>FORTEMDR                       | EXPORT INTELLIGENCE<br>Transmite directamente a la empresa:<br>· Demandas de prod. o servicios.<br>· Demandas de posibles agentes o empresas extranjeras.<br>· Reglament. de la importación en mercados exteriores.<br>· Concursos intern.<br>· Grandes proyectos. | NO EXISTE                                                                                                                                                                                                       | GESVIS<br>A través del Centro electrónico de elaboración de datos del ICE transmite, de forma selectiva, toda la información que ha recopilado de:<br>· Cámaras de Comercio.<br>· Asociaciones Ind.<br>· Consorcios de Exportación.<br>· Oficinas del ICE en el extranjero.<br>BREBIE<br>Información sectorial (publ. semanal). | BISE<br>Directamente a la empresa:<br>· Oportunidades comerciales.<br>· Concursos públicos internacionales.          |
| Centro de Documentación.                               | —Biblioteca.<br>—Centro de documentación sobre países extranjeros.<br>—Centro de documentación agroalimentario.                                                                                                                                                      | —Biblioteca: con fichero de documentación informatizada.                                                                                                                                                                                 | —Biblioteca de estadísticas e informes sobre mercados exteriores (SMIL).<br>—Product. Data Store: Centro de datos de la SMIL.                                                                                                                                      | Oficinas Federales.                                                                                                                                                                                             | —Biblioteca: en estudio la mecanización de la información.                                                                                                                                                                                                                                                                      | —Fondo documental s/ mercados exteriores.<br>—Banco de datos: SIBILA.                                                |
| ASESORAMIENTO Y ORIENTACION DE LOS EXPORTADORES        |                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                      |
| Servicio de acogida y orientación de los exportadores. | —Responsables sectoriales:<br>· Product. ind.<br>· Product. agro-alimentarios.                                                                                                                                                                                       | —Dpto. de acogida y orientación.<br>—Dpto. de acción regional.<br>—Responsables sectoriales (células de estudios).                                                                                                                       | —Market Advisory Service.<br>—Technical Help to the Exporters.<br>—Proyectos en mercados extranjeros.                                                                                                                                                              | Oficinas Federales.                                                                                                                                                                                             | —Servicio de información técnica.<br>—Servicio de información comercial.                                                                                                                                                                                                                                                        | —Servicio de asesoramiento básico.<br>—Servicio de asesoramiento a nivel de exporteros.                              |

Fuente: CEAM.

contenido, son temas que van perfeccionándose a través de la mecanización de la misma, y de sus canales de distribución hacia los usuarios. Dentro de los diversos países miembros de la CEE el nivel de descentralización de la información es desigual, aunque el objetivo es común: obtención por parte de la empresa exportadora de información sobre productos y mercados que le permitan elaborar su estrategia comercial, además de información estadística y planes de desarrollo, grandes proyectos, organismos internacionales y oportunidades comerciales, apoyada por la consulta a bancos de datos.

En el cuadro n.º 1 se recogen los diversos servicios de información y de asesoramiento ofrecidos por los organismos públicos de ayuda a la exportación en algunos países de la CEE.

### 2.3. Acciones de Promoción Comercial

Las medidas de apoyo que el sector público concede a las empresas exportadoras en materia de promoción comercial son bastante similares en los diversos países de la Comunidad. A través de su puesta en práctica se persigue un mayor acceso de los productos objeto de promoción a los mercados de destino, una presentación adecuada de la oferta exportable, y un apoyo a la imagen a través de la utilización de los diversos medios de publicidad. Estos objetivos están enmarcados en la filosofía de que toda política pública de apoyo en esta materia debe ser una política de acompañamiento, donde la protagonista es la empresa exportadora. En ese sentido este tipo de ayudas pueden gozar de un carácter individual, cuando la beneficiaria es una única empresa, o bien colectivo cuando se trata de un grupo de empresas, o de un sector económico. En cuanto a su intensidad, éstas pueden consistir en acciones puntuales coincidiendo con una labor de estudio o penetración de un nuevo mercado, o bien de proyección a medio plazo, cuando el objetivo a perseguir consiste en la continuación de las acciones anteriores dentro de una labor de afianzamiento de mercado.

En el caso del INFE, las dificultades

económicas y sobre todo financieras que han afectado la capacidad de compra de algunos mercados tradicionales, como los latinoamericanos, han conducido en los últimos años a la concentración de esfuerzos de acciones de promoción básicamente en los países de economías más desarrolladas. De la misma forma que aquellas promociones orientadas al asentamiento de mercados y con una proyección a más largo plazo han recibido un tratamiento progresivo por parte de este organismo público, iniciando así un cambio de estrategia por objetivos.

Uno de los principales instrumentos de promoción comercial consiste en la participación en *ferias*, donde se pretende proporcionar a los posibles compradores un mejor conocimiento de la oferta. Aunque tradicionalmente se ha venido utilizando la exposición en ferias de carácter general, de cara a conseguir unos resultados más inmediatos, en países de corte más industrializados se ha adoptado la política de participación en ferias de carácter monográfico, donde se ofrece una visión más amplia de un sector. Paralelamente se sigue apoyando la participación individual de empresas en ferias internacionales.

Las *misiones* comerciales tienen por objeto conseguir una penetración más directa del mercado. Este instrumento se completa con jornadas técnicas, mini-exposiciones y semanas de promoción, apoyadas por campañas de prensa, que a nivel sectorial facilitan el contacto con el importador extranjero.

La ayuda concedida a los viajes de *prospección* de mercado permite a la empresa exportadora contrastar sus posibilidades en el mercado de destino. Los programas orientados a la *apertura de mercados* y a los conciertos de *promoción multinacional* facilitan a los exportadores la realización de campañas de marketing para abrir mercados y promocionar sus ventas. Por último, el programa de *establecimientos de filiales* en el exterior apoya a aquellas empresas que constituyan sus servicios comerciales en otros mercados.

Dentro de las acciones coordinadas de promoción, destacan las ayudas a *planes sectoriales*, elaborados con la

Cuadro n.º 2. Acciones de promoción

| Acciones de promoción beneficiándose de apoyo estatal                     | FRANCIA                                                                                                                                                                                                       | BÉLGICA                                                                                                                                                                                          | R. UNIDO                                                                                                                                                                                                                                                                   | ALEMANIA R.F.                                                                                                                                                                     | ITALIA                                                                                                                                                                 | ESPAÑA                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| EN EL EXTERIOR:                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salones Especializados.</li> <li>• Acogida de misiones de industriales y compradores extranjeros.</li> </ul>                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Invitación de personalidades, misiones y grupos de compradores extranjeros.</li> <li>• Acogida de compradores extranjeros.</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Export. marketing reseach scheme.</li> <li>• Export representativo service.</li> <li>• Market prospeets service.</li> </ul>                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• No existen unos programas específicos de fomento a la exportación.</li> <li>• Asistencia y financiación en ferias nacionales.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• No existen unos programas de promoción en el interior.</li> <li>• Subvenciones a consorcios de exportación.</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ferias de España.</li> <li>• Misiones de compradores extranjeros.</li> </ul>                                                                                                   |
| EN EL EXTRANJERO: Ferias y salones internacionales.                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación oficial.</li> <li>• Participación agrupada.</li> <li>• Asistencia individual.</li> </ul>                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación oficial.</li> <li>• Participación agrupada.</li> <li>• Asistencia individual.</li> </ul>                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación oficial.</li> <li>• Presentación colectiva de product. o servicios en ferias o salones especializ.</li> <li>• «All British Exhibition»: exhibición desectores de actividad en ferias no internacionales.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación oficial.</li> <li>• Participación agrupada.</li> </ul>                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación oficial.</li> <li>• Participación agrupada.</li> </ul>                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación oficial.</li> <li>• Participación agrupada.</li> <li>• Asistencia individual.</li> </ul>                                                                         |
| Manifestaciones comerciales, económicas y técnicas de carácter colectivo. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tests de productos.</li> <li>• Misiones comerciales.</li> <li>• Jornadas técnicas y de contacto.</li> <li>• Promociones comerciales en grandes almacenes.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jornadas de contacto.</li> <li>• Semanas comerciales.</li> <li>• Misiones económicas, sectoriales o temáticas.</li> <li>• Misiones inversas.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seminarios y simposium.</li> <li>• Jornadas de contacto.</li> <li>• Misiones inversas.</li> </ul>                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición de productos.</li> <li>• Misiones comerciales.</li> <li>• Promociones comerciales en grandes almacenes.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Misiones comerciales inversas.</li> <li>• Jornadas técnicas.</li> <li>• Mini-exposiciones.</li> <li>• Semanas comerciales.</li> </ul>                                          |
| Ayudas a empresas individuales.                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Misión de prospección de mercado.</li> <li>• Misión prospección Cofacée.</li> <li>• Seguimiento test de producto.</li> </ul>                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Misión prospección de mercado.</li> <li>• Acciones específicas.</li> </ul>                                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Misión prospección mercado.</li> <li>• Servicio de publicidad (COI).</li> </ul>                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Misión de prospección de mercado.</li> <li>• Servicio de publicidad.</li> </ul>                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• VIAPRO (viaje de prospec. de mercados).</li> <li>• Programa de apertura de mercados y promoción en el extranjero.</li> <li>• Conciertos de promoción multinacional.</li> </ul> |

|                                                                  |                                                                                                              |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                 |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                  |                                                                           |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Ayudas a empresas que realizan grandes proyectos en el exterior. | • Programas cobertura de riesgos de la ANVAR.                                                                | • El Fondo de Comercio Exterior subvenciona acciones específicas en este sentido.                                                                            | • The Aid & Trade Prevision.<br>• The Overseas Project Fund.                                                                    | • La GTZ apoya la creación de consorcios para grandes suministros en países en vías de desarrollo.                                              | • Programas sectoriales a largo plazo.                                                                                                           | • FAOT (Fondo Ayuda a Ofertas de Tecnología).                             |
| Ayudas a consorcios de exportación.                              |                                                                                                              |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                 | • Subvención a PME que se agrupan para reducir sus costes de exportación.                                                                       | • Ventajas tributarias, crediticias y subvenciones.                                                                                              | • Programa de consorcios.<br>• Programa Asociaciones Nuevos Exportadores. |
| Ayudas a planes sectoriales.                                     |                                                                                                              |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                 |                                                                                                                                                 | • Proyectos sectoriales a medio y largo plazo.                                                                                                   | • Proyectos sectoriales a 2 años, mínimo.                                 |
| IMPLANTACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE STOCKS EN EL EXTRANJERO           |                                                                                                              |                                                                                                                                                              |                                                                                                                                 |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                  |                                                                           |
| Inversiones en el extranjero.                                    | • Préstamos participativos CODEX.<br>• Créditos de tesorería especializados.<br>• Financiación de la COFISE. | • Préstamos que se transforman en subvención, si en un plazo de 6-7 años no se ha realizado una cifra de ventas suficiente para hacer efectivo el reembolso. | • Market Entry Quarantee Scheme: préstamos de hasta un 50% de los costes presupuestados a un tipo de interés muy reducido (3%). | • Préstamos concedidos en condiciones preferenciales que cubre hasta un 8% de los gastos presupuestados, con un plazo de vencimiento de 5 años. | • Programa de establecimiento de empresas españolas en EE.UU. y otros países de la OCDE.<br>• Créditos oficiales, en condiciones preferenciales. |                                                                           |

Fuente: CEAM.

participación de las asociaciones sectoriales de exportadores y con una orientación de objetivos por países. La creación de *consorcios* de exportación persigue la ampliación de la gama exportable y para aquellas empresas que decidan canalizar sus ventas a través de una organización comercial común. El programa de asociación de nuevos exportadores ofrece la creación de infraestructura comercial exterior para aquellas empresas sin experiencia exportadora, o cuya escasa dimensión no les permite acceder a las ayudas establecidas.

Tras este repaso a las ayudas públicas en materia de promoción comercial y a la vista de los artículos 92 y 93 del Tratado CEE, es de prever que aquellas ayudas a empresas que afecten más directamente las relaciones de comercio intracomunitarias, como son las destinadas a promocionar las ventas o a establecerse en estos mercados, queden modificadas por incompatibilidad con los artículos citados. Si bien es cierto que los demás países miembro otorgan medidas de apoyo a la exportación similares a las descritas, y según se desprende del cuadro n.º 2, éstas no se aplican en principio para los proyectos intracomunitarios. La Comisión ha sido la encargada de analizar las denuncias por distorsión de libre competencia efectuadas por algunos países miembro sobre las prácticas realizadas por otros en su propio mercado. También es de prever que aquellas acciones de promoción que gozan de un apoyo público de carácter logístico tales como ferias, jornadas técnicas, misiones, etc. no queden afectadas.

#### 2.4. Crédito a la exportación

La creciente importancia de las operaciones de exportación con financiación aplazada ha merecido especial atención por parte del sector público de cara a las condiciones financieras que ofrecen a sus exportadores. Con esta idea la última reforma al sistema financiero español de crédito aplicada en 1982 perseguía, como objetivo, la concentración del esfuerzo financiero en los créditos a medio y largo plazo a través de una política selectiva que concedía prioridad a estas modalidades. La provisión de

fondos para crédito a la exportación se establece a través de los coeficientes de inversión obligatoria en relación con los pasivos computables de la Banca Privada y Cajas de Ahorro, y del propio Banco Exterior como canalizador del crédito oficial a la exportación. La última reforma ha supuesto el establecimiento de un porcentaje mínimo dentro del coeficiente de exportación ya estipulado para la Banca y Cajas de Ahorro para la exportación a medio y largo plazo, la desaparición del crédito al capital circulante, y la posibilidad de que el Tesoro subvencione el tipo de interés de estas operaciones a financiar tanto por el sector acreditado como por el propio Banco Exterior.

Los países de la OCDE han adoptado un acuerdo de regulación en materia de crédito a la exportación con apoyo oficial, que ha venido a llamarse Consenso OCDE, y en el que participa la CEE. Este acuerdo, de tipo informal, establece la adopción de ciertas normas de conducta que limitan las condiciones y prácticas del crédito a la exportación para un plazo superior a dos años (tipos de interés mínimos y plazos máximos de reembolsos, porcentajes de pagos al contado, créditos mixtos, importe máximo de gastos locales a ser financiados, etc.). Tanto en el caso de la CEE, como en el caso español, se siguen las directrices del Consenso. Aún así, la concesión de créditos a la exportación en condiciones preferenciales se verán afectadas cuando se trate de operaciones intracomunitarias. Los créditos mixtos concedidos para mejora de oferta de financiación en la exportación de bienes de equipo y grandes proyectos quedarán incluidos entre estos últimos.

#### 2.5. El Seguro de Crédito

El seguro de crédito a la exportación es un complemento a la modalidad de crédito descrita en el apartado anterior, y constituye un factor esencial para facilitar la financiación de la exportación al absorber riesgos que las entidades financieras no pueden asumir. De hecho cumple con dos objetivos, ya que reduce los riesgos de las operaciones de exportación, y amplía las posibilidades de la misma.

Cuadro n.º 3. Créditos a la exportación con apoyo estatal

| PREFINANCIACION                                                                                                                            |                                                                                                                                                                   |                                                                                                                  |                                                                    |                                                                                |                                                                                               |                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Modalidades de Créditos                                                                                                                    | FRANCIA                                                                                                                                                           | BELGICA                                                                                                          | R. UNIDO                                                           | ALEMANIA R.F.                                                                  | ITALIA                                                                                        | ESPAÑA                                                                                                                                                  |
|                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Crédito de prefinanciación especializado.</li> <li>Crédito de prefinanciación a tipo de dín-terés estabilizado.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Certificación de la EMB y posibilidad de redescuento en I.R.G.</li> </ul> |                                                                    |                                                                                |                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Crédito de prefinanciación.</li> </ul>                                                                           |
| CREDITOS PARA EXPORTACIONES CON APLAZAMIENTO DE PAGO                                                                                       |                                                                                                                                                                   |                                                                                                                  |                                                                    |                                                                                |                                                                                               |                                                                                                                                                         |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>A corto plazo.</li> <li>Crédito al suministrador.</li> <li>Crédito al comprador.</li> </ul>         |                                                                                                                                                                   |                                                                                                                  |                                                                    |                                                                                |                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Computable en el coeficiente obligatorio de inversión de la Banca.</li> </ul>                                    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>A medio y largo plazo.</li> <li>Crédito al suministrador.</li> <li>Crédito al comprador.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Redescuento de la BFCE en la Banque de France.</li> </ul>                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Refinanciados por Creditexport.</li> </ul>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Garantía a ECCD.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Refinanciados por AKA y KFW.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Refinanciados por el Mediocredito Centrale.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Coeficiente obligatorio de inversión de los Bancos y Cajas de Ahorro.</li> <li>Refinanciados del ICO.</li> </ul> |
| CREDITOS PARA LAS INVERSIONES EN EL EXTRANJERO                                                                                             |                                                                                                                                                                   |                                                                                                                  |                                                                    |                                                                                |                                                                                               |                                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Apadrinamiento bancario.</li> <li>Préstamos DIE y DIE-EXPORT.</li> </ul>                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fondo de Comercio Exterior.</li> </ul>                                    |                                                                    |                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mediocredito Centrale.</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Computables en el coeficiente de inversión de la Banca.</li> </ul>                                               |

Fuente: CEAM.

Cuadro n.º 4. Sistemas de seguro a la exportación

Cuadro n.º 4. Sistemas de seguro a la exportación

| Coberturas de riesgos                                                                       | FRANCIA                                                                                               | BELGICA                                                  | R. UNIDO                                                 | ALEMANIA R.F.                        | ITALIA                                          | ESPAÑA                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| CREDITOS A LA EXPORTACION DE BIENES DE CONSUMO, MATERIAS PRIMAS, MATERIALES (A CORTO PLAZO) |                                                                                                       |                                                          |                                                          |                                      |                                                 |                                                                      |
| Tipo de póliza.                                                                             | Póliza global.                                                                                        | Póliza global.                                           | Póliza global.                                           | Póliza global.<br>Póliza individual. | Póliza global.<br>Póliza individual.            | Póliza global.<br>Póliza individual.                                 |
| Plazo máximo del crédito.                                                                   | 6 meses, ampliable hasta 24 meses.                                                                    | 6 meses ampliable hasta 12 meses.                        | 6 meses ampliable hasta 5 años.                          | 6 meses.                             | 24 meses.                                       | 6 meses.                                                             |
| Cobertura máxima de los riesgos.                                                            | · Riesgos comerciales: 85%.<br>· Riesgos comerciales y políticos: 90%.<br>· Riesgos políticos: 90%.   | · Riesgos comerciales: 90%.<br>· Riesgos políticos: 95%. | · Riesgos comerciales: 90%.<br>· Riesgos políticos: 95%. | —                                    | · Riesgos comerciales y riesgos políticos: 90%. | · Riesgos comerciales: 85% (90%).<br>· Riesgos políticos: 90% (95%). |
| CREDITOS DE EXPORTACION DE BIENES DE EQUIPO LIGERO (A MEDIO PLAZO)                          |                                                                                                       |                                                          |                                                          |                                      |                                                 |                                                                      |
| Tipo de póliza.                                                                             | Póliza global.                                                                                        | Póliza global.                                           | Póliza global.<br>Póliza individual.                     | Póliza global.<br>Póliza individual. | Póliza global.<br>Póliza individual.            | Póliza global.<br>Póliza individual.                                 |
| Plazo máximo del crédito.                                                                   | 3 a 5 años.                                                                                           | 5 años.                                                  | 5 años.                                                  | 5 años.                              | Superior a 24 meses.                            | 3 años.                                                              |
| Cobertura máxima de los riesgos.                                                            | · Riesgos comerciales: 85% (90%).<br>· Riesgos políticos: 80% (90%).                                  | · Riesgos comerciales: 90%.<br>· Riesgos políticos: 95%. | · Riesgos comerciales: 90%.<br>· Riesgos políticos: 95%. | —                                    | · Riesgos comerciales y políticos: 90%.         | · Riesgos comerciales: 85% (90%).<br>· Riesgos políticos: 90% (95%). |
| CREDITOS DE EXPORTACION DE EQUIPOS PESADOS Y GRANDES PROYECTOS (LARGO PLAZO)                |                                                                                                       |                                                          |                                                          |                                      |                                                 |                                                                      |
| Tipo de póliza.                                                                             | Póliza individual.                                                                                    | Póliza global.                                           | Póliza global.                                           | Póliza global.<br>Póliza individual. | Póliza global.<br>Póliza individual.            | Póliza global.<br>Póliza individual.                                 |
| Plazo máximo del crédito.                                                                   | · 5 años países industriales.<br>· 8 años y medio países intermed.<br>· 10 años países en desarrollo. | Idem                                                     | Idem                                                     | Idem                                 | Idem                                            | Idem                                                                 |
| Cobertura máxima de los riesgos.                                                            | · Riesgos comerciales: 85% (90%).<br>· Riesgos políticos: 90% (95%) para créditos de comprador).      | · Riesgos comerciales: 90%.<br>· Riesgos políticos: 95%. | · Riesgos comerciales: 90%.<br>· Riesgos políticos: 95%. | —                                    | · Riesgos comerciales y políticos: 90%.         | · Riesgos comerciales: 85% (90%).<br>· Riesgos políticos: 90% (95%). |
| OTRAS MODALIDADES DE SEGURO                                                                 |                                                                                                       |                                                          |                                                          |                                      |                                                 |                                                                      |
| Prospección de mercado y asistencia a ferias.                                               | SI                                                                                                    | —                                                        | —                                                        | —                                    | SI                                              | SI                                                                   |
| Fase fabricación.                                                                           | SI                                                                                                    | SI                                                       | —                                                        | —                                    | —                                               | SI                                                                   |
| Alza de los costes.                                                                         | SI                                                                                                    | —                                                        | SI                                                       | —                                    | —                                               | SI                                                                   |
| Garantía caución.                                                                           | SI                                                                                                    | SI                                                       | SI                                                       | SI                                   | SI                                              | —                                                                    |
| Garantía de cambio.                                                                         | SI                                                                                                    | SI                                                       | —                                                        | SI                                   | SI                                              | SI                                                                   |

Fuente: CEAM.

En los diversos países de la CEE existen organismos especializados que aseguran por cuenta del Estado los riesgos de crédito a la exportación. En España está establecido el CESCE como organismo único gestor que actúa por cuenta propia para riesgos comerciales y por cuenta del Estado para los riesgos políticos y extraordinarios, a través del Consorcio de Compensación de Seguros.

La Unión Internacional de Seguro de Crédito y de Inversión, llamada también Unión de Berna tiene como función la armonización de las políticas de seguro adoptadas en los diferentes países. La participación de CESCE en esta Unión no hace prever cambios por la adhesión a la CEE. Sin embargo, otras modalidades de seguro que adopta esta compañía como el seguro de riesgo de prospección de mercados, y asistencia a ferias, de elevación de costes y de garantía de cambio, no se utilizan por otros países miembro en sus relaciones intracomunitarias aún siendo práctica habitual con terceros países.

## 2.6. Estímulos Fiscales

La *desgravación fiscal* a la exportación se ha venido utilizando como instrumento de neutralidad al evitar la doble imposición —origen y destino— mediante la devolución de la imposición indirecta que gravaba en origen el producto exportado. Basada en el IGTE, impuesto en cascada, su devolución planteaba problemas de cálculo de incidencia real y obligaba a calcular los tipos sobre procesos medios.

Este sistema impositivo indirecto encubría ajustes proteccionistas incompatibles con la libre circulación de mercancías. Con la entrada de España

en la CEE ha desaparecido este instrumento fiscal al adoptarse el IVA, simple ajuste fiscal en frontera, e impuesto neutro desde el punto de vista del comercio exterior, que no distorsiona la competencia en los intercambios.

Otro instrumento fiscal de apoyo a la exportación incluido en el fondo de previsión para inversiones (diferimiento del pago de ciertos impuestos directos a través de desgravación en la base imponible), fue sustituido por un nuevo sistema de deducciones en la cuota del Impuesto sobre Sociedades. Estas *deducciones por inversiones especiales para exportación* se refieren a inversiones en concepto de gastos plurianuales de promoción o de creación de sucursales o filiales en el exterior. Según las normas comunitarias las exenciones fiscales para inversiones de actividad comercial en el exterior, solo serán aplicables para inversiones realizadas fuera del ámbito de la CEE.

El *tráfico de perfeccionamiento* activo pretende evitar los inconvenientes de una política de importación con elevados niveles de protección, eliminando los obstáculos que suponen los derechos arancelarios que gravan los inputs de importación de los productos exportados. Los sistemas utilizados son la admisión temporal, reposición con franquicia, devolución de derechos e importación temporal. Los dos últimos no están considerados como tráfico de perfeccionamiento activo por la Comunidad, de forma que desaparece el primero de ellos, y el segundo permanece en vigor solo para operaciones no enmarcadas en esta modalidad de tráfico.

Cada Estado miembro seguirá aplicando sus propias reglas jurídicas en materia de tráfico de perfeccionamiento, sometidas a los principios de la legislación comunitaria.

## BIBLIOGRAFÍA

- CEAM, Departamento de Estudios. «Análisis Comparativo de las Ayudas Públicas a la Exportación en la CEE y en España». Ministerio de Industria y Energía, Junio 1985.
- CELAYA, M. «La Política de Competencia en la Comunidad Económica Europea». ICE varios números 1985.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES. «Dictionaire du Marche Commun». Luxemburgo 1984.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES
- «Règles de Concurrence de la ommunauté Européenne». Luxemburgo 1983.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES. «Rapport sur la Politique de Concurrence». Informes de varios años. Luxemburgo 1986.
- ESCAURIAZA IBAÑEZ, L, PERREZ SIMARRO, R., «El impacto de la entrada de España en la CEE para las Pequeñas y Medianas empresas». Ministerio de Industria y Energía, 1985.
- MANZANARES, R. «Instrumentos de Fomento de la Exportación». Información Comercial Española, n.º 599-600, Julio-Agosto 1983.