

POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE DEFEX, S.A.

1. INTRODUCCIÓN

Con este documento se pretende exponer la política de formulación y fijación de precios de DEFEX, S.A. a la hora de plantear operaciones comerciales. Debido a la gran casuística que se puede presentar, probablemente no todo se pueda plantear a priori, pero al menos se pretende definir esta cuestión de la forma más precisa posible.

El objetivo de este documento, por tanto, es lograr una explicación al precio que oferta DEFEX por sus servicios, de una manera estándar, transparente y aplicable para cualquier operación.

Conviene en este punto reflejar el Objeto Social de DEFEX, establecido en el artículo 2 de los Estatutos:

“Artículo 2º: Objeto Social

- a) La promoción, ejecución y desarrollo de todas las operaciones de comercio exterior de mercancías, bienes y servicios de cualquier clase, incluyendo la exportación, importación, venta y compra en cualquiera de sus modalidades y en particular, las mismas operaciones respecto de las industrias de defensa; la contratación y subcontratación de suministros de todas clases con Entidades Públicas, Organismos Oficiales, Sociedades públicas o privadas, personas jurídicas o físicas, nacionales o extranjeras, de materiales, equipos, instrumentos, maquinaria, útiles, herramientas, repuestos, accesorios y complementos de dichas operaciones de comercio exterior o industrias, así como la gestión y tramitación de todos los permisos y autorizaciones necesarias para llevar a cabo esas operaciones.
- b) La mediación, representación y gestión de actos y servicios tendentes a la consecución de operaciones de importación o exportación de bienes y servicios.
- c) La participación, realización o gestión de todo tipo de acciones de promoción y fomento de la exportación e importación de bienes y servicios.
- d) La intervención en todo tipo de operaciones crediticias tanto directamente, como de cualquier otra forma ante Organismos públicos y privados tendente a la financiación de operaciones de comercio exterior.
- e) La Sociedad podrá realizar todas las actividades indicadas, por sí misma, o participando en otra sociedad de objeto idéntico o análogo. Dicha participación comprenderá tanto la suscripción, compra o adquisición, por cualquier medio válido en Derecho, de títulos o valores mercantiles que confieran una participación en el capital social o en los beneficios de dichas sociedades, como toda otra modalidad de asociación entre empresas.”

Según está establecido en el referido artículo 2 de los estatutos, básicamente se pueden dividir las actividades que puede desarrollar DEFEX en las siguientes:

- 1) Titularizar la exportación de suministros, equipos y/o servicios mediante la adquisición y/o contratación de los mismos a proveedores nacionales o extranjeros, para su venta posteriormente a clientes extranjeros.
- 2) Actuar de mediador o agente comercial intermediario entre un comprador extranjero y uno o varios proveedores nacionales.
- 3) Actuar de agente financiero, con objeto de conseguir financiación para comprador extranjero en una operación.

- 4) Actuar como Agentes comerciales y financieros: con el objetivo de proporcionar oportunidades comerciales a nuestras empresas en los países donde tenemos colaboradores o conocimiento del mismo así como darle también una solución financiera.

2. ASPECTOS QUE FORMAN PARTE DEL PRECIO DE LOS SERVICIOS DE DEFEX

Para determinar el precio de los servicios que presta DEFEX se tomarán, con carácter orientativo, los siguientes aspectos:

- **Margen comercial**: Es aquel que remunera el trabajo de la empresa por la consecución y la ejecución del contrato, así como también por los riesgos que se asumen. Pueden establecerse los siguientes condicionantes que contribuyen a la formación de precio:
 - **Mercado o país de destino**. Según las complejidades del mercado o país de destino se podrá establecer un mayor o menor margen. También según sea una apertura de mercado o por el contrario sea un producto ya introducido y homologado por el cliente.
 - **Importancia estrategia para la empresa del Mercado.**: Su conveniencia de entrar o no y a qué precio.
 - **Importancia estratégica para la empresa del cliente**; Análisis de todos los elementos que te llevan a definir el entrar o no con un cliente.
 - **Producto o servicio ofrecido**. Según el contenido tecnológico o diferenciador que tenga el producto o servicio ofrecido.
 - **Competencia**: A mayor competencia se habrá de establecer un menor margen y viceversa.
 - **Riesgo país** (Según la clasificación de las Agencias de Crédito a la Exportación de la OCDE como CESCE, quienes clasifican los países de 1 (menor riesgo) a 7 (mayor riesgo)).
 - **Riesgo comercial**: Es el riesgo por desarrollar una operación comercial con una contraparte privada.
- **Remuneración de costes de estructura**: Ha de compensar los recursos no financieros de la empresa puestos a disposición de la operación.
- **Remuneración por inmovilización de recursos financieros**: Remunera el coste oportunidad por inmovilizar recursos financieros que si no podrían utilizarse para otra operación.
- **Recuperación de gastos bancarios o de aseguramiento de riesgo**:
 - Coste de avales o garantías
 - Coste de negociación de créditos documentarios
 - Coste de confirmación de créditos documentarios
 - Coste de aseguramiento de pre-embarque
 - Coste de aseguramiento de crédito
 - Coste de aseguramiento de riesgo de ejecución indebida de garantías
 - Coste de otros instrumentos financieros de cobro o de aseguramiento.
- **Remuneración por gestión de licencias, logística, aduanera**:
 - Licencias de exportación
 - Transporte y seguro de equipos en España
 - Transporte y seguro internacional
 - Gestión aduanera en España
 - Gestión aduanera internacional

- **Remuneración por agencia financiera:** Remunera la consecución y estructuración de la gestión financiera de la operación. En este caso, se pueden distinguir los siguientes aspectos:
 - Negociación y gestión de la forma de pago de la operación, bajo fondos propios del cliente o con consecución de financiación a comprador extranjero.
 - Mitigación de riesgos financieros (de garantías, de crédito, de divisa o de liquidez)

Debido a la gran casuística a la que DEFEX se enfrenta, este listado podría ampliarse llegado el caso de producirse algún otro aspecto aquí no definido pero que pudiera tener un efecto sustancial en la formación de precios.

Llegado este punto, pasamos a definir la formación de precios para cada una de los aspectos definidos anteriormente. Según el tipo de actividad que desarrolle DEFEX en cada caso, se aplicarán los que correspondan.

3. MATRIZ DE FORMACIÓN DE PRECIOS DE DEFEX

DATO CONFIDENCIAL

4. DOCUMENTACIÓN JUSTIFICATIVA DEL PRECIO DE LOS SERVICIOS DE DEFEX

El Comité de Dirección de DEFEX y el Comité de Aprobación de Ofertas y Contratos comerciales, son los dos órganos colegiados ante los cuales se presentan para su posterior aprobación, las características principales de cada operación comercial. Dentro de la información a aportar a dichos Comités, (regulada por la Norma sobre *Documentación necesaria para la aprobación de ofertas y de operaciones comerciales*) figurará un Informe ejecutivo, tanto comercial como financiero. Es dentro de estos informes en donde se propondrá el margen a obtener por DEFEX (informe ejecutivo comercial) y en donde se analizará la rentabilidad de la operación propuesta (informe ejecutivo financiero).

Octubre de 2016