

Alicia Giráldez Díaz*

EVALUACIÓN DE LOS PROGRAMAS DEL ICEX EN CATALUÑA 2003-2007

El presente trabajo analiza la participación de las empresas catalanas en programas y servicios ICEX con el fin de evaluar si su utilización corresponde a la cuota de participación de las exportaciones catalanas en el total de las exportaciones españolas y es proporcional a la dimensión y dinamismo de las empresas catalanas en el exterior.

Palabras clave: comercio internacional, exportaciones, producción, promoción institucional.
Clasificación JEL: F13. D21.

1. Introducción

El trabajo que se presenta no pretende ser un análisis exhaustivo de todos los programas ICEX en Cataluña puesto que el catálogo de productos y servicios es muy variable a lo largo del tiempo ya que una de sus principales características es la de intentar adaptarse a las necesidades del mercado y de las empresas, innovando en programas y planteamientos.

Criterios

Con el objetivo de realizar una evaluación general de la utilización de los programas ICEX en Cataluña, se han seleccionado aquella serie de programas y servicios más estables a lo largo del tiempo y de los que se cuenta con indicadores homogéneos para la secuencia temporal de 2003 a 2007.

Se comentan los programas siguiendo una progresión ascendente en el nivel de internacionalización que implican.

En los Cuadros 1 y 2 se detallan los indicadores generales básicos que se han utilizado como base para realizar la evaluación. ▷

* ICEX – Dirección Territorial de Barcelona.

CUADRO 1
COMERCIO EXTERIOR DE CATALUÑA: PRINCIPALES MAGNITUDES

Año	Valor millones euros	Porcentaje Cat./Esp-	Porcentaje variación s/año anterior	Valor millones euros	Porcentaje Cat./Esp-	Porcentaje variación s/año anterior	Valor millones euros	Porcentaje Cat./Esp-	Porcentaje variación s/año anterior	Tasa cobertura (porcentaje)
2000.....	33.538,34	27,01	21,18	48.670,40	28,72	21,91	-15.132,07	33,41	23,55	68,91
2001.....	33.397,29	28,05	8,52	50.318,75	29,05	3,39	-13.921,46	32,05	-8,00	72,33
2002.....	26.871,94	27,67	1,30	51.616,41	29,45	2,58	-14.744,46	35,11	5,9	71,43
2003.....	37.276,56	26,99	1,10	50.033,18	29,19	4,68	-16.756,62	35,66	13,65	68,99
2004.....	39.121,07	26,63	4,95	60.555,79	29,06	12,07	-21.434,72	34,86	27,92	64,60
2005.....	42.360,92	27,33	8,28	67448,57	28,95	11,38	-25.087,66	32,18	17,04	62,80
2006.....	46.775,85	27,44	10,42	74.253,52	28,37	10,49	-27.747,67	30,08	10,60	62,77
2007*.....	49.951,18	27,52	7,53	79.123,31	28,21	6,11	-29.172,13	29,48	3,76	68,13

* Datos provisionales.

Fuente: COMEX.

CUADRO 2
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES CATALANAS

Nº de Empresas exportadoras regulares	Total España	Total Cataluña	Porcentaje
2003	33.289	12.060	36,2
2004	34.903	12.536	35,8
2005	38.020	13.674	35,9
2006	38.750	13.766	35,5

Fuente: Comercio Exterior Informe Anual 2007. Consejo Superior de Cámaras.

CUADRO 3
INDICADORES SERVICIOS DE INFORMACIÓN DE MERCADOS

	2004 Cataluña (porcentaje)	2004 Total	2005 Cataluña (porcentaje)	2005 Total	2006 Cataluña (porcentaje)	2006 Total	2007 Cataluña (porcentaje)	2007 Total
Información								
Consultas	19,97	109.964	18,41	109.517	18,0	106.020	17,0	109.163
Oportunidades de negocio	19,70	10.344	19,50	11.642	19,6	12.924	19,6	16.536

Fuente: Memorias ICEX.

Indicadores básicos

1. Evolución de las exportaciones catalanas en el período 2003-2007 ambos inclusive.
2. Porcentaje de participación de las exportaciones originadas en Cataluña con respecto al total de las exportaciones españolas.
3. Número de empresas exportadoras regulares catalanas.

2. Servicios de información

Descripción

Se han seleccionado como más significativos los *Servicios de Información de Consultas sobre Mercados Exteriores* y el de *Oportunidades de Negocios* dado que son dos de los servicios de información que tradicionalmente proporciona ICEX a través de su fondo documental y red de Oficinas Comerciales en el Exterior y que por su volumen de uso proporcionan un buen indicador estadístico (Cuadro 3).

Evaluación

La utilización por empresas catalanas de los servicios de información seleccionados como indicadores oscila entre el 17 por 100 y el 20 por 100 del total.

En términos absolutos, Cataluña es la primera comunidad autónoma en su utilización. Dado que este tipo de servicios es por naturaleza mucho más utilizado por empresas pequeñas y medianas que por grandes empresas, podemos considerar que el 19 por 100 del total mantiene una correlación equilibrada con el 27 por 100 de participación catalana en las exportaciones totales, reflejando directamente tanto el dinamismo existente en relación a los mercados internacionales como la consolidación de los servicios y su conocimiento por parte de las empresas.

3. Programas de promoción

3.1. Programa Aprendiendo a Exportar: Apex

Descripción

El programa Aprendiendo a Exportar tiene como objetivo fundamental aumentar el número de empresas que acceden a los mercados internacionales en cualquiera de sus modalidades. El programa comenzó a desarrollarse en el año 2005.

Se compone de dos elementos fundamentales:

- Una jornada informativa destinada a incentivar el interés por los mercados exteriores de empresas que teniendo producto o servicio propios no cuentan con ventas internacionales. La jornada ▷

CUADRO 4
INDICADORES APEX

Indicador	Total España	Total Cataluña	Porcentaje
Nº de Jornadas APEX organizadas.....	25	2	8 por 100 del total
Empresas contactadas individualmente.....		357	
Diagnósticos APEX realizados.....	1.471	137	9 por 100 del total Diagnósticos 38 por 100 del total contactado
Contactos APEX incorporados al PIPE.....		58	16 por 100 de contactados en Cataluña

Fuente: ICEX Informes Apex y Memorias ICEX.

CUADRO 5
INDICADORES PIPE
Incorporaciones anuales y acumuladas

	2003 Cat.	2003 Total	Porcentaje	2004 Cat	2004 Total	Porcentaje	2005 Cat	2005 Total	Porcentaje	2006 Cat	2006 Total	Porcentaje	2007 Cat	2007 Total	Porcentaje
Pipe Nuevos.....	80	433	18,4	112	463	24	105	517	20	112	581	19	100	596	16
Pipe Acumulado 1998-2007.....													972	5.348	18

Fuente: ICEX: Informes Pipe.

APEX se ha programado especialmente en ciudades de tamaño medio con la intención de acercarse específicamente a pequeñas y medianas empresas. Desde sus inicios en el año 2005 se han realizado un total de 25 jornadas APEX, dos de ellas en Cataluña:

- La realización de un Diagnóstico de Potencial de Internacionalización a aquellas empresas con producto o servicio propio interesadas en evaluar sus posibilidades de introducción en los mercados internacionales que le permita emprender las acciones necesarias para iniciar la actividad internacional. Adicionalmente, la realización del Diagnóstico da acceso a las empresas participantes a una serie de servicios de apoyo para el inicio de la actividad exterior.

Evaluación

El programa APEX en Cataluña se perfila como una herramienta importante en la identificación del perfil de empresa pyme con interés y posibilidades de iniciarse en la internacionalización de sus productos/servicios ya que prácticamente del total contactado individualmente por una u otra vía con motivo del programa, efectivamente un tercio realizan el Diagnóstico APEX y un 16 por 100 del total se incorporan al programa PIPE que tiene como objetivo la definición de la estrategia y el plan de internacionalización de la empresa.

En cuanto a la celebración de Jornadas APEX, la realización de únicamente un 8 por 100 de las jornadas APEX en Cataluña puede parecer algo escasa si tenemos en cuenta que se encuentra en Cataluña alrededor de un 35,5 por 100 de las empresas exportadoras regulares y que existe una relación entre el número de empresas exportadoras regulares y el número de empresas con potencial de internacionalización. Sin embargo, hay que tener en cuenta que uno de los objetivos de las jornadas es incentivar el interés en los mercados internacionales en aquellas zonas donde la actividad internacional es menos habitual y Cataluña es la zona de donde proviene históricamente alrededor de un 27 por 100 de la exportación total española.

3.2. Programa de iniciación a la promoción de exportaciones: Pipe

Descripción

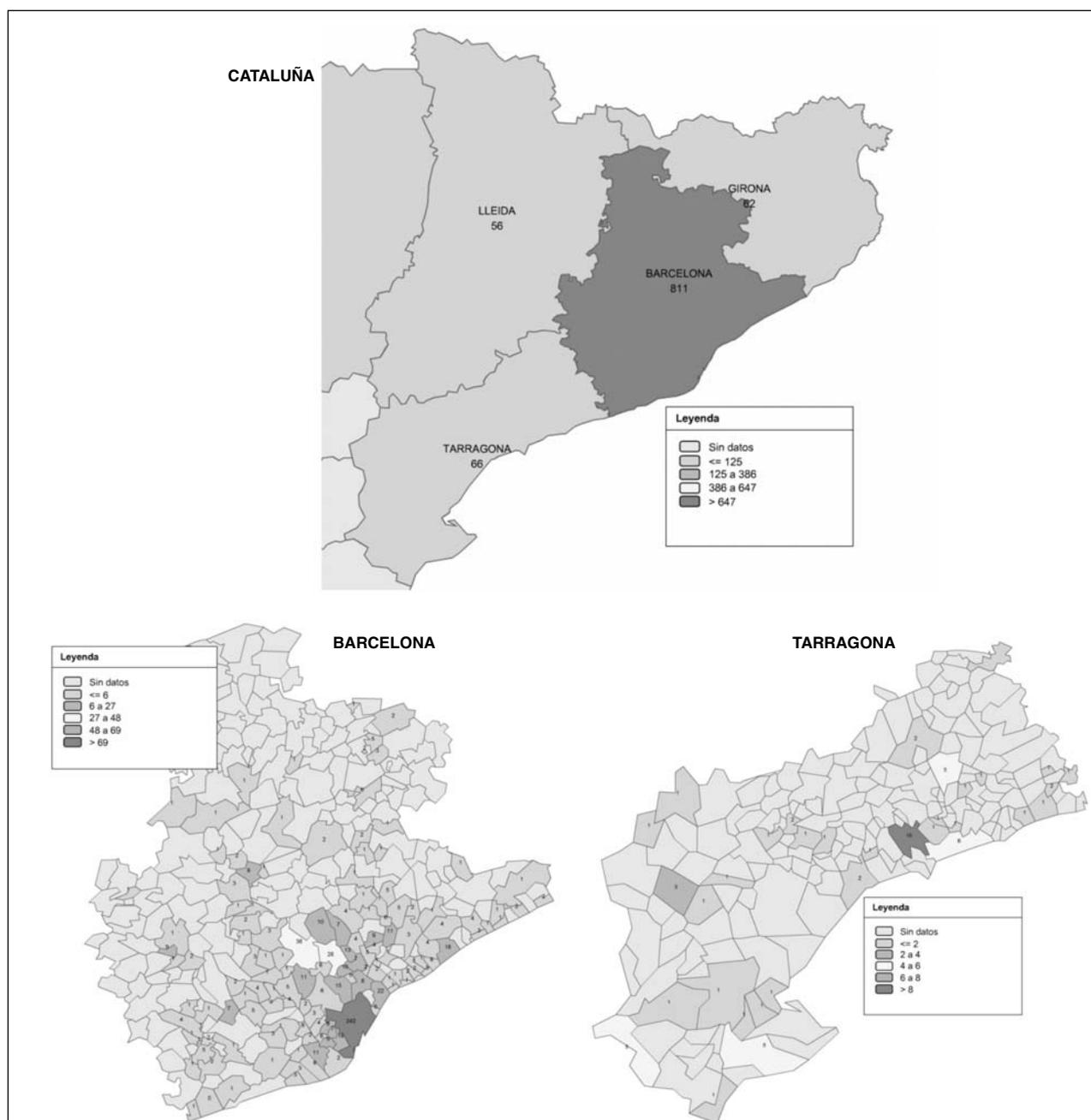
El programa Pipe es un programa de dos años de duración con el objetivo de que las pymes que quieren iniciarse en la exportación puedan diseñar su plan de promoción internacional con la asistencia de un promotor experto en comercio exterior y homologado en la metodología del programa.

El programa Pipe se caracteriza por contar con una gestión compartida con las Cámaras de ▷

CUADRO 6 PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE EMPRESAS PIPE EN LAS EXPORTACIONES DE CATALUÑA			
Año	Exp. total Cataluña Millones euros	Exp. Empresas Pipe Millones euros	Porcentaje
2003	37.276	675	1,81
2004	39.121	813	2,07
2005	42.360	941	2,22
2006	46.775	1.109	2,37
2007	49.951	1.179	2,36

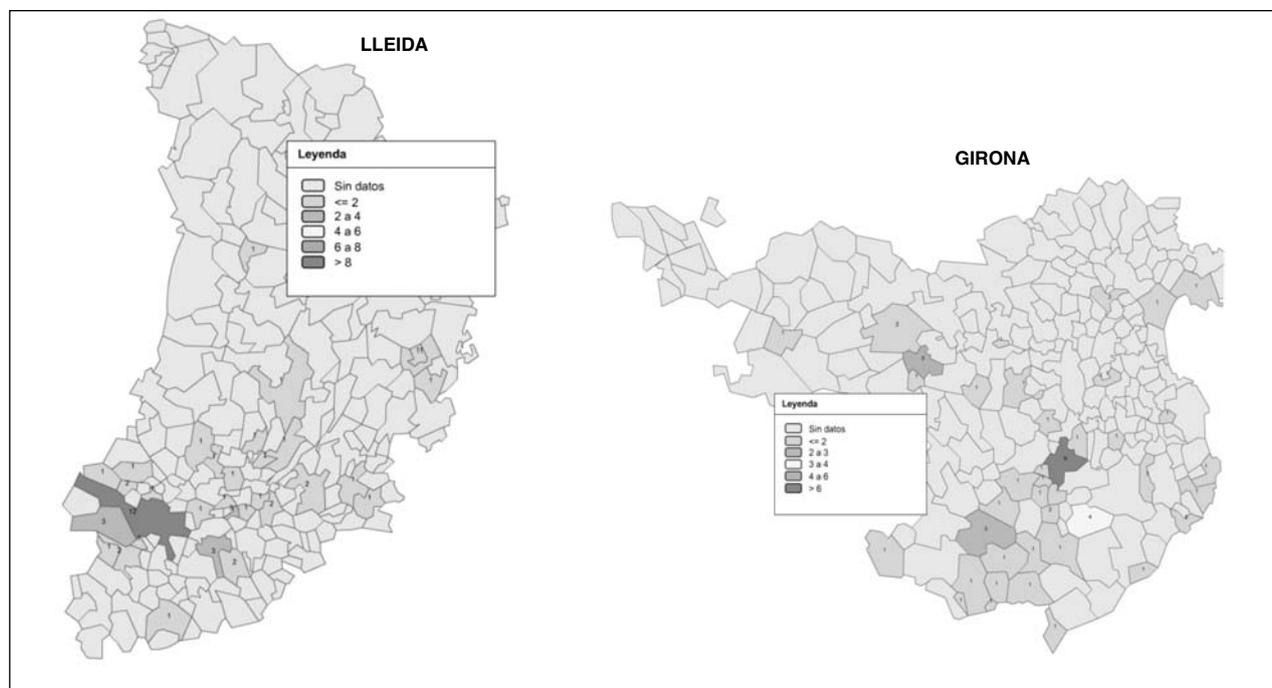
Fuente: Bases de Datos ICEX: Estacom

MAPA 1
GRADO DE PENETRACIÓN DEL PROGRAMA PIPE EN CATALUÑA



MAPA 1

GRADO DE PENETRACIÓN DEL PROGRAMA PIPE EN CATALUÑA (Cont.)



Comercio y las instituciones autonómicas de promoción comercial.

El programa Pipe se aplica en Cataluña a partir del año 1998 en el que se firma el convenio de colaboración con el COPCA y las Cámaras de Comercio de Cataluña con la particularidad de que inicialmente y hasta 2006 pueden acceder al programa empresas con una exportación inferior al 15 por 100, límite que asciende en 2006 a un 20 por 100, mientras que en el resto del Estado el límite se fija en un 30 por 100 de exportación de modo que el programa se centra en el conjunto de empresas con menor experiencia internacional.

Evaluación

A pesar de que en Cataluña pueden acceder al programa Pipe empresas con un perfil de menor experiencia en los mercados internacionales que a nivel nacional (lo que reduce el porcentaje de empresas que pueden acceder al programa), Cataluña es la comunidad autónoma con mayor número absoluto de empresas participantes desde su inicio en el año 1998 hasta el año 2007, ascendiendo a 972 de un total de 5.348 lo que supone alrededor del 18 por 100 del total.

Hay que tener en cuenta que el número de empresas que acceden al programa viene directamente determinado por el convenio anual que se firma entre las entidades en la que se establece el número máximo de empresas por año. En Cataluña, los convenios anuales han podido siempre cubrir las necesidades de la demanda sin que se hayan producido listas de espera o situaciones de «embotellamiento» del programa. En términos generales podemos decir que está correctamente dimensionado en relación a los recursos disponibles ya que anualmente se integran en el *Nex-Pipe* prácticamente el total de empresas que se han acordado en el convenio, sin embargo, dado que el programa es intensivo en gestión individualizada, probablemente la demanda podría aumentar si el programa contara con mayores recursos humanos para su gestión.

En cuando al grado de penetración geográfica del programa podemos concluir que la distribución de las empresas que acceden al Pipe es correlativa a la concentración industrial y empresarial, tal como puede observarse en los mapas de zona.

En el Cuadro 6 de participación de las exportaciones de las empresas Pipe en el total de las exportaciones catalanas puede observarse un paulatino y constante incremento porcentual que puede ▷

CUADRO 7
INDICADORES PROGRAMA DE SEGUIMIENTO

	2003 Cat.	2004 Cat.	2005 Cat.	2006 Cat.	2007 Cat.	2007 Total
PS Nuevos	100	49	47	53	64	
PS Histórico 2003-2007					313 19,9%	1.566

Fuente: Informes Programa de Seguimiento y Memorias ICEX.

considerarse un importante indicador de la repercusión del programa en su característica de aportar estabilidad en el proceso de incorporación de nuevos exportadores a los mercados internacionales.

Desde el punto de vista de valoración cualitativa, el programa aporta su mayor valor añadido en el factor de asesoramiento de un especialista de comercio exterior para plantear la estrategia internacional y el plan de *marketing* más adecuado a las necesidades y peculiaridades de cada empresa. En las encuestas de satisfacción del programa, el 70 por 100 de las empresas valoran positivamente el elemento de formación y asesoramiento que caracteriza al programa Pipe.

Otro aspecto importante a destacar es el valor del programa Pipe en cuanto a modelo de cooperación y colaboración con otras entidades relacionadas con la promoción de comercio exterior como son, en el caso de Cataluña, COPCA-Acció y las Cámaras de Comercio. El desarrollo, financiación y gestión del programa de forma conjunta ha supuesto un valor positivo en la imagen de las entidades en relación a las empresas que consideran muy positiva la coordinación y colaboración en actividades de comercio exterior.

3.3. Programa de seguimiento

Descripción

El Programa de Seguimiento Pipe puede considerarse una extensión del programa Pipe, diseñado para proporcionar un apoyo de continuidad a las empresas que han finalizado los dos años del programa inicial en relación a gastos de promoción.

Evaluación

El ritmo anual de entrada en el programa Nex-

Pipe en Cataluña es de una media de 100 empresas anuales y puede observarse que la incorporación al Programa de Seguimiento es prácticamente la mitad a excepción del año de su lanzamiento en que se ofreció a todas las empresas que habían terminado los dos años del Pipe desde 1998, por consiguiente la utilización del Programa de Seguimiento puede considerarse a un nivel notablemente inferior de lo que cabría esperar.

3.4. Programa de consorcios

Descripción

El programa de Consorcios es de relativa complejidad dado que implica la creación de una nueva sociedad para comercializar los productos de distintas empresas de forma conjunta, con el consiguiente compromiso empresarial que conlleva y por consiguiente arroja unas cifras absolutas de mucho menor volumen a nivel general.

El Cuadro 8 muestra el número de empresas catalanas participantes en distintos consorcios.

Evaluación

La participación por parte de empresas catalanas en el programa de Consorcios presenta una oscilación notable en distintos años. En los datos de los cinco años que presentamos en tres de ellos supone entre el 20 por 100 y el 28 por 100 y en los otros dos entre el 7 por 100 y el 15 por 100. Hay que tener en cuenta que el número absoluto anual de programas de consorcios es relativamente bajo con lo que las variaciones son mucho más acusadas.

En cualquier caso, puede afirmarse que las empresas que inician su actividad internacional tienden en mayor medida a utilizar otros programas ▷

CUADRO 8
INDICADORES CONSORCIOS

	2003 Cat.	2003 Total	2004 Cat	2004 Total	2005 Cat.	2005 Total	2006 Cat.	2006 Total	2007 Cat.	2007 Total
Nº Empresas participantes en Consorcios	16 28,5%	56	15 25,4%	59	10 15,6%	64	4 6,8%	58	12 21,05%	57

Fuente: Memorias ICEX.

CUADRO 9
INDICADORES PLAN DE IMPLANTACIÓN

	2004 Cat.	2004 Total	2005 Cat.	2005 Total	2006 Cat.	2006 Total	2007 Cat.	2007 Total
Plan de Implantación	42 25,3%	166	66 23,6%	279	75 24,9%	301	91 26,3%	346

Fuente: Memorias ICEX.

CUADRO 10
INDICADORES PLAN DE MARCAS

	2004 Cat.	2004 Total	2005 Cat.	2005 Total	2006 Cat.	2006 Total	2007 Cat.	2007 Total
Plan de Marcas	33 35,4%	93	32 24,06%	133	32 34,4%	93	37 26,6%	139

Fuente: Memorias ICEX.

de iniciación y que la participación de empresas catalanas en el programa de Consorcios no alcanza la ratio proporcional que le correspondería atendiendo a la participación de las empresas catalanas en las exportaciones totales españolas.

3.5. Plan de implantación

Descripción

El Plan de Implantación está diseñado para apoyar la creación de filiales comerciales fuera de la Unión Europea siempre que la empresa española cuente con el 51 por 100 de la propiedad.

Evaluación

La proporción de utilización del Plan de Implantación arroja una de las cuotas más altas de participación, puede considerarse por lo tanto que es conocido y utilizado por las empresas que optan

por la implantación directa en los mercados más complejos y lejanos.

3.6. Plan de marcas

Descripción

El Plan de Marcas contempla el apoyo a las campañas de promoción de la marca desde el punto de vista de publicidad y comunicación directa y está especialmente indicado para un perfil de empresas de productos de consumo.

Evaluación

La utilización del Plan de Marcas por parte de las empresas catalanas es el programa que muestra mayor proporción de uso, alcanzando en algunos años el 35 por 100 sobre el total lo que pone de manifiesto que es conocido y utilizado por aquellas empresas que realizan campañas de promoción y comunicación de marca. ▷

4. Conclusiones

La utilización de los programas del ICEX por parte de las empresas catalanas oscila en general entre el 20 por 100 y el 25 por 100 excepto en dos de los programas analizados.

Si bien la participación puede considerarse equilibrada dado que se acerca a la cuota del 27 por 100 de participación en el valor de las exportaciones, si consideramos que la proporción de empresas cata-

lanas exportadoras regulares asciende a alrededor del 35 por 100 del número total de dichas empresas, se identifica un cierto *gap* en la proporción de uso de los servicios y programas, especialmente en los dedicados a las empresas que inician su actividad exportadora, mientras que los programas diseñados para un perfil de empresas de mayor tamaño y actividad internacional como el Plan de Implantación y el Plan de Marcas, prácticamente, alcanzan los niveles del 35 por 100.