

## CAPÍTULO 6

# POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

### 6.1. La actividad del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) en 2017

#### 6.1.1. Antecedentes y descripción del FIEM

A lo largo del año 2017, la economía española ha consolidado su recuperación con una tasa de crecimiento del 3,1 por 100, con una contribución positiva de la demanda externa a este crecimiento del PIB, lo que muestra que el sector exterior no solo fue el principal motor de la economía española en años de crisis, sino que también contribuye positivamente en años de crecimiento consolidado. Entre enero y diciembre de 2017 las exportaciones españolas se mostraron especialmente dinámicas, creciendo un 8,9 por 100<sup>1</sup> hasta alcanzar los 277.125,7 millones de euros. En volumen, las exportaciones crecieron un 8,2 por 100 a lo largo del ejercicio anterior. También a lo largo del ejercicio 2017 se incrementó la base exportadora española, contabilizándose un total de 161.454 empresas exportadoras, un 8,5 por 100 más que en el año anterior. Asimismo, se incrementó el número de exportadores regulares (aquellos que han exportado en el año de referencia y en cada uno de los tres inmediatamente precedentes). Fueron 50.562 empresas, un 31,3 por 100 del total y un 1,5 por 100 más que en el mismo periodo del año anterior.

Las perspectivas para la economía española en 2018 son positivas. Las previsiones apuntan

a que la senda expansiva iniciada en 2013 tendrá continuidad, afianzándose un nuevo ciclo de crecimiento económico, más sólido y equilibrado que la anterior etapa expansiva, en el que el sector exterior está teniendo un papel protagonista. Así, la economía española ha tenido en los últimos tres años un comportamiento excepcionalmente bueno, con crecimientos que han superado el 3 por 100. Descomponiendo el crecimiento del PIB entre la contribución de la demanda interna y la externa se observa que el sector exterior ha ido ganando protagonismo, reflejo de una economía cada vez más competitiva e internacionalizada. Esta mayor apertura al comercio internacional, no obstante, también la hace más dependiente que antes de la evolución de sus socios comerciales y de los riesgos globales.

Se espera que 2018 se caracterice por una mayor sincronización del crecimiento en las distintas economías a nivel global y por un fortalecimiento de la demanda mundial. Ambos factores favorecerán el sector exportador español el próximo año. El entorno externo, sin embargo, también será fuente de algunos riesgos de alcance global que podrían enturbiar estas buenas perspectivas, entre los que destacan los riesgos de carácter geopolítico o un resurgimiento del proteccionismo que pueda ralentizar el comercio mundial. Asimismo, cabe estar atentos a la inestabilidad financiera que pudiera derivarse del proceso de normalización monetaria de los bancos centrales de las principales economías. Por su parte, los factores internos que han apoyado el sector exterior en ▷

<sup>1</sup> Informe Mensual de Comercio Exterior (diciembre de 2017).

los últimos años (ganancias de competitividad, mayor diversificación de las exportaciones y aumento de la gama de productos exportados) seguirán operando en positivo, apoyados en una economía global en ligera aceleración.

En cualquier caso, la mayor diversificación geográfica de las exportaciones españolas es una baza que está jugando a favor en esta nueva etapa expansiva, puesto que sitúa a las empresas exportadoras en una buena posición para aprovechar el buen ritmo de crecimiento previsto en la mayoría de nuestros socios comerciales.

Las empresas españolas cuentan, para la financiación de sus operaciones, con todo el apoyo de los diversos instrumentos de la Administración española, en particular de la Secretaría de Estado de Comercio, entre los que se encuentra el Fondo para la Internacionalización de la Empresa FCPJ (en adelante FIEM). Desde su creación en 2010 este fondo opera con el objeto único de ofrecer apoyo financiero a operaciones de internacionalización de la empresa española. Desde entonces, se han aprobado 88 operaciones que han permitido la consecución de contratos de exportación e inversiones por un valor superior a los 3.200 millones de euros, evidenciando el importante efecto apalancamiento de la financiación FIEM, que ha contribuido a movilizar un gran volumen de recursos privados.

El FIEM no pretende sustituir a la financiación privada sino complementarla, cubriendo fallos de mercado y atendiendo a aquellos sectores y áreas geográficas con mayores dificultades de acceso a financiación. Si en sus primeros años de funcionamiento el fondo mostró un carácter anticíclico, en momentos de recuperación como el actual, se ponen de manifiesto otras prioridades como la diversificación sectorial y geográfica de nuestras exportaciones, así como la creación de empleo.

Asimismo, cabe destacar el proceso de adaptación del FIEM. Desde la financiación

concesional tradicional, heredada del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), y que sigue plenamente vigente, se ha avanzado hacia un mayor papel de la financiación en condiciones comerciales y se han desarrollado nuevas formas de financiación adicionales al clásico crédito comprador, como son la financiación de proyectos bajo esquemas de *project finance* o la financiación de inversiones productivas.

### **6.1.2. La actividad del FIEM en 2017**

El apoyo financiero oficial prestado por el FIEM durante el ejercicio 2017 para la internacionalización de la empresa española se ha articulado en las siguientes tres grandes modalidades de financiación:

1. Financiación reembolsable en condiciones comerciales para operaciones de exportación de bienes y servicios, suministro o llave en mano, ejecutadas por empresas españolas en el extranjero. A través de un crédito otorgado a un comprador no residente en España, esta modalidad del FIEM busca complementar la actividad financiera del mercado, apalancando recursos de otras fuentes distintas al FIEM y dirigiéndolos hacia proyectos relevantes para la internacionalización de la empresa española. Este tipo de apoyo financiero se articula respetando las normas internacionales establecidas en el Acuerdo General sobre Líneas Directrices en materia de Crédito a la Exportación con apoyo oficial de la OCDE, en adelante el Consenso OCDE.

2. Financiación reembolsable en condiciones comerciales para proyectos de inversión productiva o concesionaria en el extranjero por parte de empresas españolas. A través de un crédito a una filial extranjera de una empresa española esta modalidad de financiación FIEM se propone apoyar la implantación de empresas españolas en terceros mercados. En esta modalidad se aceptan garantías tanto corporativas (riesgo balance de la empresa inversora) ▷

como de proyecto (*project finance* o riesgo de proyecto).

3. Financiación ligada reembolsable en condiciones concesionales, para operaciones de exportación de bienes y servicios, suministro o llave en mano, ejecutadas por empresas españolas en el extranjero. Este tipo de financiación se otorga únicamente a países elegibles para recibir ayuda ligada (países de renta media-baja o baja según el Banco Mundial) y se exige la garantía soberana del país receptor de la financiación. Como se ha mencionado, esta modalidad del FIEM es la heredera natural del extinto FAD.

La Ley 3/2017, de 27 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para el ejercicio 2017 dispone un límite anual de aprobaciones de 500 millones de euros para el FIEM. Asimismo, esta ley mantiene las limitaciones introducidas en 2012 que impiden la financiación con cargo al FIEM de operaciones de carácter no reembolsable e incorporan controles y limitaciones adicionales para financiar proyectos concesionales con tipos de interés inferiores a los tipos de la deuda emitida por el Estado en instrumentos de vencimiento similar.

A lo largo del ejercicio 2017, el Consejo de Ministros ha aprobado la concesión de financiación FIEM –créditos y líneas de crédito– por valor de 184.878.211 euros, lo que supone un 37 por 100 del límite máximo de aprobaciones establecido en la ley de presupuestos. Estas operaciones FIEM aprobadas en 2017 corresponden a dos líneas de crédito en términos comerciales por un importe total de 70.845.493 euros, y siete operaciones de crédito singular por el importe restante, que se puede descomponer en un crédito en condiciones comerciales para una operación de exportación, por importe de 2.063.692 euros; cuatro créditos en condiciones comerciales para operaciones de inversión, por un importe total de 77.455.578 euros; y dos créditos en condiciones concesionales para operaciones de exportación, por un importe total de 34.513.447 euros. Estos datos

muestran una importante diversificación de las operaciones FIEM en cuanto a líneas y créditos singulares, y en menor medida en cuanto a modalidades de financiación.

El número de operaciones aprobadas de carácter comercial es muy superior al número de operaciones de carácter concesional. En 2017, el crédito concesional representa únicamente un 29 por 100 del total del importe aprobado, correspondiendo el 71 por 100 restante a operaciones en condiciones comerciales, ya sea para la exportación, la inversión o la concesión de líneas de crédito.

Asimismo, a lo largo del ejercicio 2017 se han realizado un total de cuatro imputaciones de operaciones a las dos líneas de crédito aprobadas durante el ejercicio. Estas imputaciones se llevan a cabo por instrucción de la Secretaría de Estado de Comercio, previa aprobación por parte del Comité FIEM. En particular, se han realizado tres imputaciones a la líneas de crédito para pequeños proyectos de exportación e inversión, una por un importe total de 1.613.981 euros, y una imputación a la línea de crédito para la financiación de proyectos de renovación y ampliación del Sistema Integrado de Vigilancia y Control del Espacio Aéreo de Centroamérica, por un importe de 3.480.535 euros.

A continuación se detallan los distintos proyectos aprobados en Consejo de Ministros durante el ejercicio 2017.

#### *6.1.2.1. Financiación comercial para proyectos de exportación*

##### *Renovación de sistemas de radar en siete localidades de Centroamérica*

El proyecto contempla el suministro llave en mano de los equipos necesarios para la renovación de los sistemas de radar MSSR, previamente instalados por Indra a COCESNA, ▷

para las localidades de Monte Crudo (Honduras), Dixon Hill (Honduras), Grand Cayman (Islas Caimán), Mata de Caña (Costa Rica), Puerto Cabezas (Nicaragua), Volcán Poas (Costa Rica) y Cerro Santiago (Guatemala).

El principal objetivo del proyecto es ofrecer a COCESNA una solución que optimice su explotación técnica a través de un nuevo *hardware* y mediante la incorporación de nuevas funcionalidades, lo que permitirá la reducción de costes y la eliminación de maniobras innecesarias de espera en aire con el consiguiente ahorro de combustible y menores emisiones. La realización del proyecto comprende, además del suministro de los equipos y sistemas, la instalación, integración, pruebas, puesta en operación, apoyo logístico y capacitación de personal. El importe total del proyecto es de 3.093.732 USD, de los cuáles la financiación FIEM cubre el 80 por 100 del contrato, 2.474.986 USD. El 20 por 100 restante, se financiará con fondos propios del cliente.

#### 6.1.2.2. *Financiación comercial para proyectos de inversión*

##### *Expansión corporativa de carácter productivo de la empresa SIC LAZARO en Polonia*

El proyecto consiste en aumentar la capacidad productiva de la filial del Grupo SIC LAZARO, dedicado a la fabricación de sistemas de contrapesos de acero y hormigón para ascensores y maquinaria pesada, así como a la carpintería metálica para la fabricación de chasis para maquinaria tipo grúas y máquinas elevadoras, en Polonia. Este aumento de la capacidad productiva se llevará a cabo mediante la adquisición y equipamiento de una nueva nave industrial.

El objetivo fundamental de este incremento de la capacidad productiva en Polonia es por un lado, poder atender a la demanda creciente en las zonas a las que suministra SIC

LAZARO POLSKA (Alemania, Países del Este y Finlandia) y, por otro lado, fabricar nuevos productos y modelos que permitirán servir a nuevos clientes y sectores.

##### *Expansión corporativa de carácter productivo de Valfortec en Japón*

El proyecto consiste en una expansión de carácter productivo de la empresa Valfortec SL mediante la apertura de un establecimiento permanente en Japón a través de su filial japonesa Nihon Valfortec KK, que le permita consolidar su posición en el mercado de los parques fotovoltaicos. La empresa ofrece un paquete integral que incluye el diseño, la construcción, la instalación y la conexión final así como el mantenimiento de sus plantas fotovoltaicas.

En cuanto al interés de la operación desde el punto de vista de la internacionalización, cabe señalar que el sector fotovoltaico español es un referente en el mundo. Con el mercado doméstico en declive, la internacionalización resulta de vital importancia para las empresas españolas del sector. Asimismo, el sector fotovoltaico en Japón tiene un peso creciente derivado del apagón nuclear tras el desastre de Fukushima.

##### *Constitución de una filial en Reino Unido para dar apoyo a la ejecución y gestión de un contrato de suministro de 27 grúas puente a la empresa pública Sellafeld, así como a la gestión de futuros contratos con el mismo cliente y contratos con nuevos clientes*

Taim Weser es una empresa española con 125 años de experiencia, especializada en el diseño y construcción de bienes de equipo a medida para los sectores de manejo y transporte de materiales, elevación, tratamiento de residuos y energías renovables.

La necesidad de la creación de una filial en Reino Unido surge a raíz de la adjudicación de un importante contrato con la empresa ▷

Sellafield, tanto por su importe, 58,69 millones de libras, y duración, 10 años, como por las implicaciones a medio y largo plazo que puede tener para la propia Taim Weser. La cercanía con el cliente final resulta fundamental para ejecutar con éxito este contrato así como para la gestión de posibles contratos futuros que previsiblemente surgirán con la propia Sellafield como con otros clientes ingleses.

*Diseño, construcción y explotación de un parque eólico de 75,6 MW, en Tizimín (México)*

El proyecto consiste en el diseño, construcción, explotación y operación y mantenimiento de un parque eólico de 75,6 MW ubicado en el Municipio de Tizimín, Península del Yucatán (México). El promotor del proyecto resultó adjudicatario en la primera subasta de largo plazo celebrada por el Centro Nacional de Control de Energía (CENACE) de un contrato de compraventa de energía eléctrica acumulable y certificados de energías limpias (CEL), en virtud del cual la Comisión Federal de Electricidad (CFE) –el comprador– se obliga a adquirir anualmente de la SPV creada para llevar a cabo el proyecto –el vendedor– 291.900 MWh de energía eléctrica acumulable y 291.900 CEL generados por el proyecto, durante un plazo de 15 y 20 años, respectivamente, a una tarifa fija, actualizable anualmente de 67 USD/(MWh-CEL).

El parque eólico estará integrado por 36 aerogeneradores de Gamesa Eólica, SL. El importe del contrato de suministro de los aerogeneradores supondrá entre el 65 y el 70 por 100 de la inversión inicial del proyecto, a lo que hay que añadir un efecto arrastre sobre cerca de 40 empresas. El importe total de la inversión estimado es de 138,2 MM USD, siendo el ratio de Fondos Ajenos/Fondos propios de 80/20 y aportando el resto de la deuda *senior* una entidad financiera privada hispano-mexicana.

*6.1.2.3. Créditos concedidos en condiciones concesionales*

*Aulas digitales móviles en centros de educación secundaria pertenecientes al Ministerio de Educación de Nicaragua*

El proyecto consiste en el suministro de 790 aulas digitales móviles para 742 centros de educación secundaria en Nicaragua, por importe aproximado de 26 millones de USD.

La empresa española que llevará a cabo el proyecto es CRAMBO SA, mediana empresa española dedicada al comercio y fabricación de equipos electrónicos y de telecomunicaciones, así como sus componentes. Asimismo, desarrolla soluciones tecnológicas globales que van desde la innovación y la fabricación a la distribución y prestación de servicios. Se trata de un proyecto de un elevado arrastre exportador, el 78 por 100 del importe del mismo corresponde a bienes y servicios españoles. La solución tecnológica propuesta por la empresa CRAMBO SA conlleva el desarrollo de un *software* 100 por 100 español de alto contenido tecnológico.

El número total de beneficiarios directos de este proyecto se sitúa en torno a 267.663 estudiantes, mientras que los docentes participantes serán de en torno a 11.000. Si bien, como beneficiarios indirectos se podría considerar a todos los miembros de la comunidad educativa a nivel nacional.

*Diseño y construcción de una planta desalinizadora en Alhucemas, Marruecos*

La empresa española Tedagua SA resultó adjudicataria, tras un proceso de licitación internacional, del proyecto para el diseño y construcción de una planta desalinizadora en Alhucemas, siendo la entidad adjudicadora la Oficina Nacional de Electricidad y Agua Potable (ONEE). ▷

La planta cubre las necesidades acuciantes de agua de la región, que sufre un déficit hídrico importante dado que no se dispone en la zona de reservas de agua embalsada suficientes para el abastecimiento para el año 2018. La región, caracterizada por una renta per cápita muy baja y dependencia del sector primario, sufre un cambio climático para el que no está preparada. La planta, junto con los depósitos previstos, permitirá garantizar el abastecimiento de agua potable a una población superior a 170.000 personas.

La operación se inscribe dentro del Protocolo Financiero suscrito entre España y Marruecos en diciembre de 2008, que prevé la concesión de financiación de proyectos en términos concesionales, con un grado de concesionalidad del 42 por 100.

#### 6.1.2.4. Líneas de crédito aprobadas en 2017

*Línea de financiación reembolsable en términos comerciales para pequeños proyectos de exportación e inversión de hasta 50 millones de euros con cargo al FIEM*

El Consejo de Ministros de 2 de junio de 2017 aprobó la creación de una línea de financiación reembolsable en términos comerciales para pequeños proyectos de exportación e inversión de hasta 50 millones de euros con cargo al Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM).

Los proyectos de exportación e inversión de hasta 3 millones de euros, que cumplan los criterios de elegibilidad para ser financiados bajo esta línea, se imputarán a la misma a través de un procedimiento más ágil que permita una reducción en los tiempos de tramitación, lo cual es especialmente importante en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que son las que suelen ejecutar este tipo de pequeños proyectos.

De esta forma, se intenta que los créditos FIEM constituyan un apoyo eficaz a la internacionalización de la empresa española, especialmente a las pequeñas y medianas. El FIEM cumple, asimismo, con esta línea de pequeños proyectos con su objetivo de cubrir fallos de mercado, ya que las entidades bancarias no suelen ofrecer créditos compradores de pequeño importe.

*Línea de financiación reembolsable en términos comerciales para la realización de proyectos dentro del Plan de Renovación y Ampliación del Sistema Integrado de Vigilancia y Control del Espacio Aéreo de Centroamérica, por importe de hasta 25 millones de USD*

El receptor de esta financiación es la Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA), una Institución Internacional de Integración Centroamericana de servicio público sin ánimo de lucro que presta servicios en las áreas de navegación aérea, capacitación y seguridad aeronáutica en los territorios de los seis Estados miembros y accionistas: Honduras, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Belice.

COCESNA lleva invirtiendo desde su creación en la adquisición, ampliación y modernización de sus sistemas de control y vigilancia. Desde 2016 ha puesto en marcha un Plan de Renovación y Ampliación del Sistema Integrado de Vigilancia y Control del Espacio Aéreo de Centroamérica para los próximos 15 años, que intenta abordar tanto la renovación de los sistemas de vigilancia cuya vida útil está a punto de expirar, como la optimización de los sistemas de tráfico aéreo empleados en la región. Se estima que la demanda de tráfico aéreo en Iberoamérica experimentará un incremento promedio anual del 5,4 por 100 hasta 2030. El presupuesto de inversión previsto por COCESNA para los primeros cinco años, 2016-2020, del plan mencionado, alcanzaría globalmente los 45 millones de USD. ▷

### 6.1.3. Distribución por modalidades de financiación

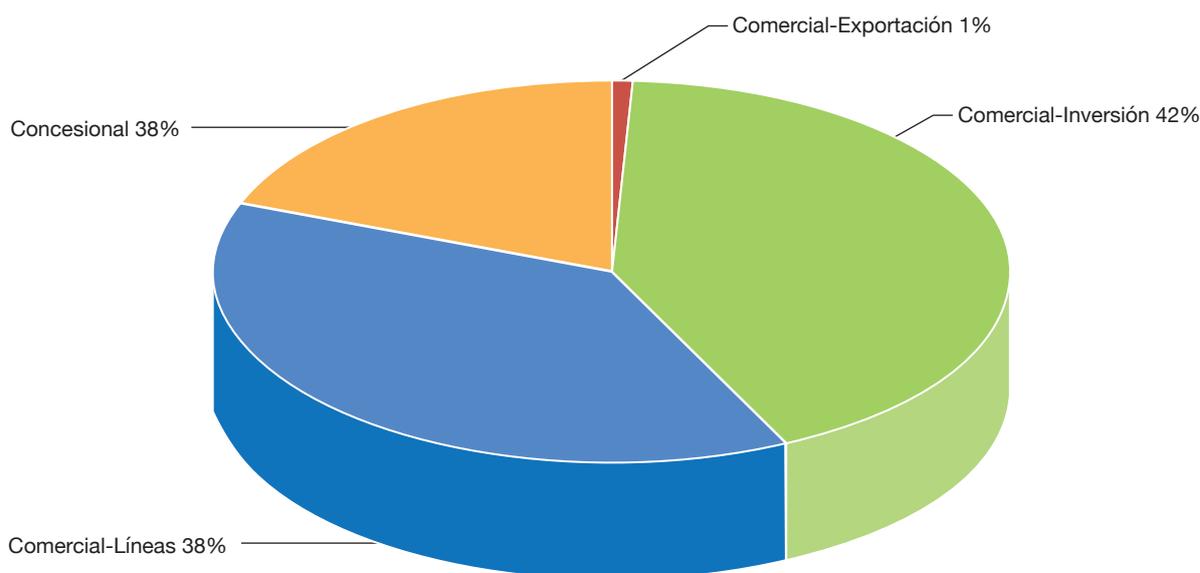
Sin tener en cuenta los gastos de gestión del propio fondo, la distribución por modalidades de financiación de los proyectos aprobados en 2017 ha sido de un 81 por 100 en operaciones comerciales frente a un 19 por 100 en condiciones concesionales (34,51 millones de euros). Del 81 por 100 que corresponde a financiación comercial, un 42 por 100 corresponde a operaciones de inversión, un 1 por 100 corresponde a operaciones de exportación, y un 35 por 100 corresponde a las dos líneas de crédito aprobadas, ambas para la financiación de proyectos en términos comerciales.

Esta distribución de operaciones, según la modalidad de financiación, en el ejercicio 2017 ofrece una muestra de la transición paulatina del FIEM hacia la financiación de operaciones en términos comerciales. En particular, el pasado

ejercicio consolidó su creciente peso relativo la modalidad de financiación comercial para proyectos de inversión.

De este modo, si se observa la distribución de los créditos FIEM a lo largo de los siete años de ejecución del instrumento, en torno a la mitad del importe aprobado en Consejo de Ministros corresponde a financiación ofrecida en condiciones comerciales, ya sea financiación en condiciones OCDE para operaciones de exportación o créditos en condiciones de mercado para proyectos de inversión. Se prevé que los créditos de carácter comercial continúen con su evolución positiva, ganando peso frente a la financiación de carácter concesional. No obstante, en el agregado 2011-2017 la financiación concesional sigue ostentando un peso relativo notable, con un 46 por 100 de la financiación concedida. ▷

GRÁFICO 6.1  
MODALIDAD DE FINANCIACIÓN FIEM 2017



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

#### 6.1.4. Distribución geográfica

En el ejercicio 2017, se ha aprobado en Consejo de Ministros la concesión de financiación FIEM para siete países o regiones diferentes. Si se tiene en cuenta también las operaciones que en 2017 han sido imputadas a las Líneas FIEM el número total de países beneficiarios asciende a nueve.

México es en 2017 el país beneficiario del mayor importe de financiación FIEM, con más de 67 millones de euros, lo que supone el 36 por 100 del crédito aprobado en el año. Esta financiación se ha otorgado en dos créditos: uno de ellos por importe de 80 millones de USD para financiar un gran proyecto de construcción de un parque eólico, y otro de en torno a 400.000 euros, que ha sido imputado a la Línea de Pequeños Proyectos.

Cabe destacar también los países centroamericanos que se integran en la organización supranacional de control del tráfico aéreo

de la región. Esta organización supranacional centroamericana ha sido receptora de un 12,3 por 100 del crédito aprobado durante el 2017, al habersele concedido un crédito y una línea de crédito para la renovación y ampliación del sistema integrado de vigilancia y control de su espacio aéreo, por valor de 25 millones de USD. A esta última línea ya se ha imputado un proyecto que se ejecutará en Honduras.

Si atendemos a la distribución geográfica por bloques comerciales o áreas geográficas, América ocupa el primer puesto en términos de créditos concedidos tanto en el ejercicio 2017, con un 61 por 100 del total de aprobaciones, como a lo largo de la vida del FIEM, con el 35,63 por 100 del total. Es en esta área geográfica donde se ha aprobado la mayor operación de 2017, correspondiente a un crédito de 80 millones de euros para un proyecto eólico en México. También América ha sido el principal destino de las imputaciones que se han llevado a cabo en 2017 a las Líneas FIEM, en particular dos operaciones de menos de un ▷

CUADRO 6.1  
DISTRIBUCIÓN POR ÁREA GEOGRÁFICA DE LAS OPERACIONES FIEM APROBADAS EN 2017

Área geográfica	Importe en euros	Porcentaje
América .....	111.950.888	61
Línea multipaís .....	50.000.000	27
África del Norte.....	12.177.323	7
Asia.....	5.000.000	3
Europa.....	5.750.000	3
<b>TOTAL GENERAL.....</b>	<b>184.878.211</b>	<b>100</b>

Tipo de cambio utilizado, de fecha 31/12/2017: 1 EUR= 1,1993 USD.  
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

CUADRO 6.2  
DISTRIBUCIÓN POR ÁREA GEOGRÁFICA DE LAS OPERACIONES FIEM IMPUTADAS A LÍNEAS FIEM EN 2017

Área geográfica	Importe en euros	Porcentaje
Asia.....	913.750	18
América .....	4.180.766	82
<b>TOTAL GENERAL.....</b>	<b>5.094.516</b>	<b>100</b>

Tipo de cambio utilizado, de fecha 31/12/2017: 1 EUR= 1,1993 USD.  
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

millón de euros imputadas a la Línea de Pequeños Proyectos en Estados Unidos y México.

El segundo bloque por créditos concedidos en el periodo 2011-2017 es Oriente Medio aunque en el año 2017 no se ha aprobado ningún crédito en esta área, esta posición se debe al crédito de 300 millones de USD aprobados en 2012 para la construcción de una planta petroquímica en Arabia Saudí.

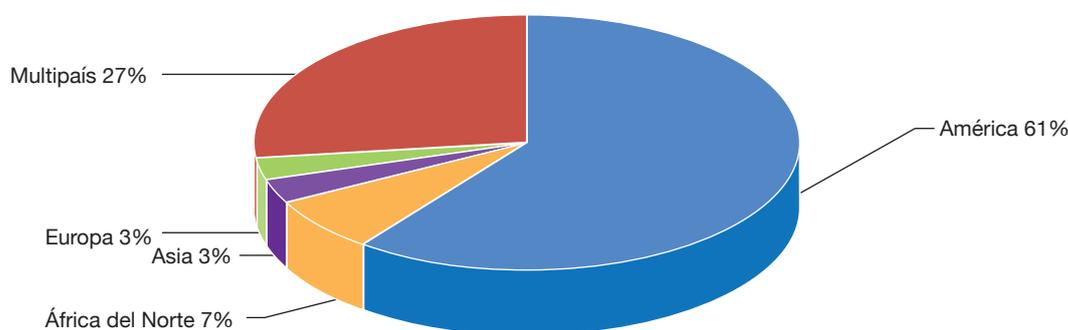
Por su parte, el tercer bloque en términos agregados es el norte de África, con el 15,42 por 100 de los créditos aprobados. En el año 2017 se ha aprobado una operación en esta área, en concreto en Marruecos por importe de 12.177.323 euros. En África Subsahariana no se ha aprobado ninguna operación en 2017 manteniéndose en el cuarto puesto por financiación recibida.

En Asia se ha aprobado un crédito, en particular el primer crédito FIEM otorgado en Japón, y se ha imputado una pequeña operación a la Línea de pequeños proyectos para financiar una exportación a la India. En Europa, por su parte, se han aprobado dos operaciones de

inversión, en Reino Unido y Polonia, respectivamente. Estas regiones, sin embargo, siguen ocupando una posición relativamente reducida de los créditos FIEM.

Al margen de la distribución de la financiación FIEM por países y por áreas geográficas, resulta interesante observar el desglose de las operaciones en función de la provincia española de origen de la empresa española apoyada con el crédito FIEM. Para determinar el origen de la empresa española se tiene en cuenta su domicilio social. Los Cuadros 6.3 y 6.4 señalan que existe una notable concentración de operaciones con empresas con domicilio social en Madrid. Esta concentración histórica se mantiene en el año 2017 con 4 de las 9 operaciones aprobadas. En el caso de las imputaciones a líneas FIEM, Madrid concentra 2 de las 4 llevadas a cabo en 2017. En términos agregados, como muestra el Cuadro 6.5, hay que destacar la posición de Guipúzcoa y Navarra. El epígrafe sin especificar recoge aportaciones a organismos internacionales y líneas de crédito no asociadas a un proyecto en concreto. ▷

GRÁFICO 6.2  
DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS POR ÁREA GEOGRÁFICA 2017



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

**CUADRO 6.3**  
**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR ORIGEN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA DE LAS OPERACIONES FIEM APROBADAS EN 2017**

Provincia	Nº de proyectos	Importe en euros	Porcentaje
Madrid.....	4	103.282.718	55,87
Navarra.....	1	750.000	0,41
Castellón.....	1	5.000.000	2,70
Zaragoza.....	1	5.000.000	2,70
Líneas.....	2	70.845.493	38,32
<b>TOTAL GENERAL.....</b>	<b>9</b>	<b>184.878.211</b>	<b>100,00</b>

Tipo de cambio utilizado, de fecha 31/12/2017: 1 EUR= 1,1993 USD.

Fuente: *Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.*

**CUADRO 6.4**  
**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA POR ORIGEN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA DE LAS OPERACIONES FIEM IMPUTADAS A LÍNEAS FIEM EN 2017**

Provincia	Nº de proyectos	Importe en euros	Porcentaje
Madrid.....	2	3.780.535	74,21
Burgos.....	1	913.750	17,94
Barcelona.....	1	400.231	7,86
<b>TOTAL GENERAL.....</b>	<b>4</b>	<b>5.094.516</b>	<b>100,00</b>

Tipo de cambio utilizado, de fecha 31/12/2017: 1 EUR= 1,1993 USD.

Fuente: *Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.*

### 6.1.5. Distribución sectorial

Las operaciones aprobadas en Consejo de Ministros durante el ejercicio 2017 se concentran en los siguientes cinco sectores económicos: energías renovables, tecnologías de información y comunicación, aguas y bienes de equipo. En estos sectores, las empresas españolas tienen un buen conocimiento y un alto grado de competitividad a nivel internacional. Además en términos generales son sectores con un alto valor añadido que favorecen una especialización de la exportación española basada en la diferenciación.

La financiación del Parque Eólico de Tizimín en México, por valor de 80 millones de USD, ha motivado que el sector de la energía se sitúe a la cabeza de la financiación del FIEM en el año 2017. Este sector es clave para la

industria española y, de hecho, se mantiene en primera posición en términos agregados en el periodo 2011-2017.

El segundo sector es el de las tecnologías de la información y la comunicación gracias a los proyectos financiados para la renovación del sistema de control aéreo en la zona de Centroamérica. El sector de las telecomunicaciones tiene un alto valor añadido por lo que es de especial interés para las exportaciones españolas.

En lo que concierne a las operaciones aprobadas a lo largo de todo el periodo de funcionamiento del FIEM, en términos de importe, el primer sector receptor de financiación FIEM es el de energía, seguido del químico y los bienes de equipo. Conjuntamente, los tres sectores representan más del 50 por 100 del importe de los créditos FIEM aprobados. ▷

## CAPÍTULO 6. POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

**CUADRO 6.5**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE OPERACIONES FIEM APROBADAS EN 2017**

Sector	Nº de operaciones	Importe en euros	Porcentaje
Energía.....	2	71.705.578	38,79
Varios (línea de crédito) .....	1	50.000.000	27,04
TIC.....	3	45.245.310	24,47
Aguas .....	1	12.177.323	6,59
Bienes de equipo.....	2	5.750.000	3,11
<b>TOTAL GENERAL .....</b>	<b>9</b>	<b>184.878.211</b>	<b>100,00</b>

Tipo de cambio utilizado, de fecha 31/12/2017: 1 EUR= 1,1993 USD.

*Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.*

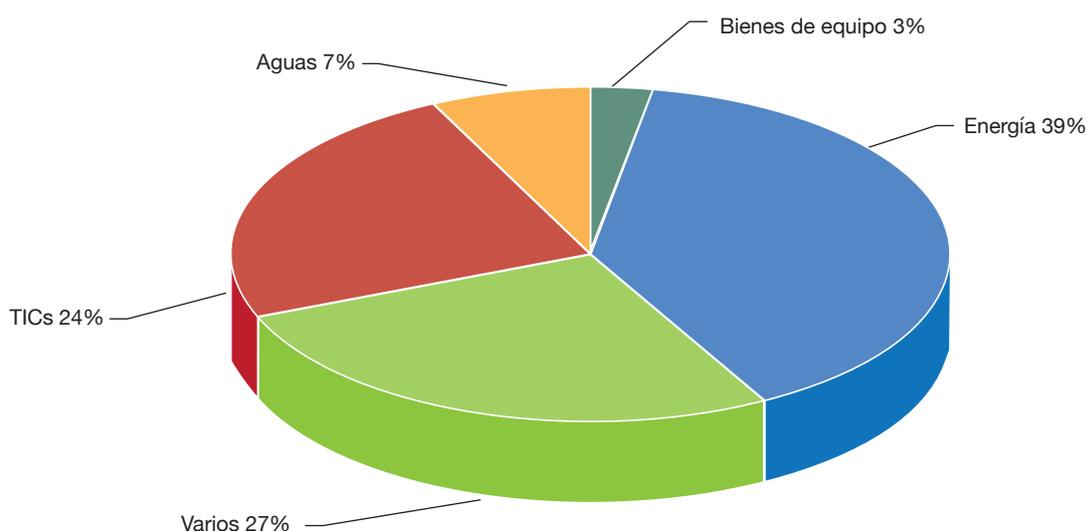
**CUADRO 6.6**  
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE IMPUTACIONES A LÍNEAS FIEM EN 2017**

Sector	Nº de operaciones	Importe en euros	Porcentaje
TIC.....	2	3.780.535	74,21
Bienes de equipo.....	2	1.313.981	25,79
<b>TOTAL GENERAL .....</b>	<b>4</b>	<b>5.094.516</b>	<b>100,00</b>

Tipo de cambio utilizado, de fecha 31/12/2017: 1 EUR= 1,1993 USD.

*Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.*

**GRÁFICO 6.3**  
**DISTRIBUCIÓN OPERACIONES FIEM 2017 POR SECTOR**



*Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.*

### 6.1.6. Condiciones financieras

El ejercicio 2017 ha dado muestras de una natural transición hacia unas condiciones financieras comerciales, frente al tradicional componente concesional que caracterizaba al antiguo FAD. En el pasado ejercicio, la financiación comercial supuso un 81 por 100 del total aprobado en Consejo de Ministros, frente a un 19 por 100 de financiación concesional.

Los datos correspondientes al pasado ejercicio muestran, por una parte, un aumento del tipo medio ponderado respecto al ejercicio anterior. Esto se debe a dos motivos, por una parte al aumento del peso de la financiación en condiciones comerciales cuyos tipos de interés son más cercanos a los de mercado que los de la financiación concesional (nótese que en 2016 hubo una gran operación

financiada en condiciones concesionales que condicionó enormemente los datos de ese ejercicio). Por otra parte, el peso de la financiación en dólares estadounidenses hace aumentar los tipos medios, dado que los tipos de interés en esa divisa han sido durante 2017 significativamente superiores a los de la financiación otorgada en euros cuyos tipos de interés se encuentran en mínimos históricos.

Por otra parte, se observa un descenso del importe medio de los créditos concedidos en más de un 50 por 100, lo cual se debe principalmente al efecto de la Línea de Pequeños Proyectos, a la que desde su creación en junio de 2017 se han imputado tres operaciones por valor menor al millón de euros.

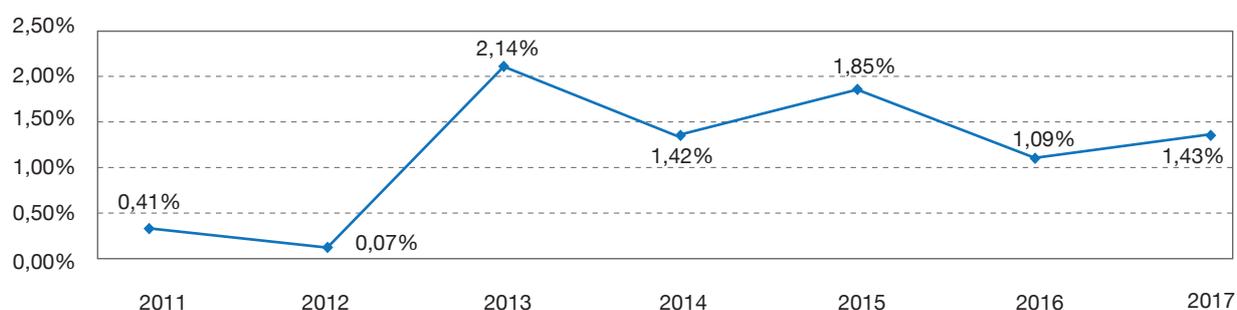
En lo que concierne a la morosidad del instrumento, cabe destacar que a 31 de diciembre de 2017 no existen impagos correspondientes ▷

CUADRO 6.7  
EVOLUCIÓN DE LAS CONDICIONES FINANCIERAS

Condiciones financieras	2008-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Plazo amortización (años).....	22,67	28,65	16,51	18,61	20,20	21,70	25,37	20,83
Período de gracia (años).....	9,81	15,15	2,66	7,63	8,30	1,70	5,71	4,13
Tipo de interés en euros.....	—	0,41%	0,07%	2,14%	1,42%	1,85%	1,09%	1,43%
Tipo de interés en dólares.....	—	—	2,44%	—	—	4,77%	0,98%	3,82%
Tipo de interés ponderado.....	0,67	1,03%	3,26%	2,11%	2,00%	2,71%	1,00%	3,35%
Importe medio (millones de euros)...	21,50	13,60	48,97	51,58	24,30	29,15	22,66	10,86

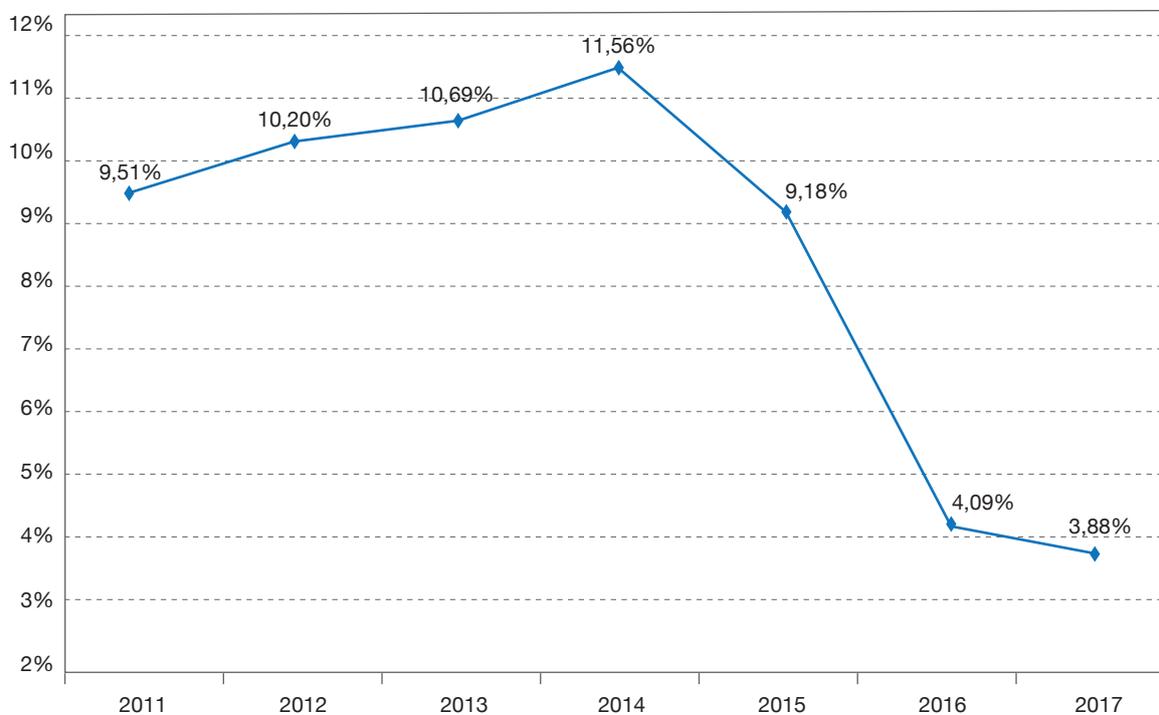
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

GRÁFICO 6.4  
EVOLUCIÓN DEL TIPO DE INTERÉS MEDIO PONDERADO PARA OPERACIONES EN EUROS



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

GRÁFICO 6.5  
EVOLUCIÓN DE LA MOROSIDAD DEL INSTRUMENTO



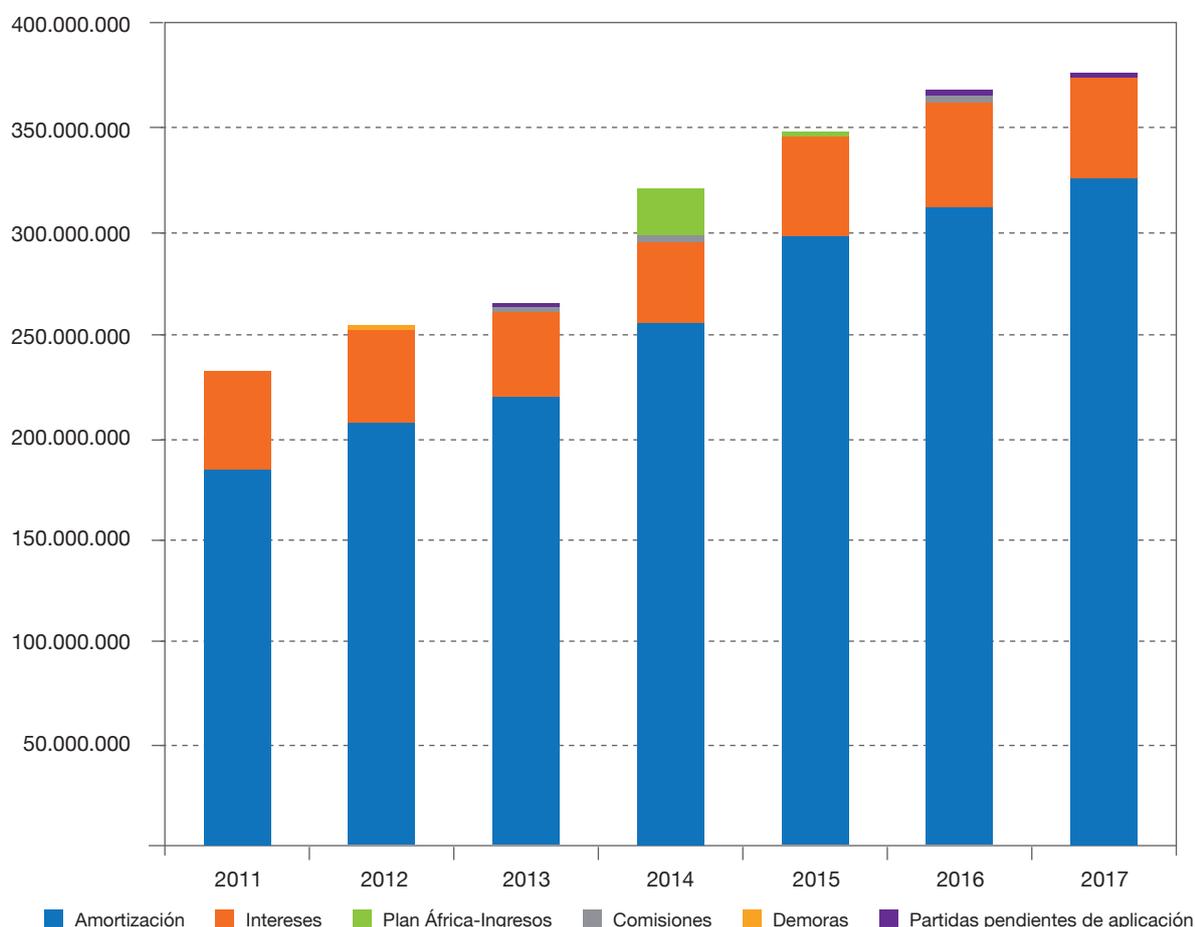
Fuente: Instituto de Crédito Oficial.

a operaciones aprobadas desde el inicio de la actividad del FIEM en 2011. Toda la deuda no liquidada en tiempo y forma al final del pasado ejercicio corresponde a antigua deuda FAD que, en virtud de lo dispuesto en la disposición adicional primera de la Ley FIEM, fue transferida al Balance del FIEM. La deuda no liquidada en tiempo y forma en FIEM al 31 de diciembre de 2017 se cifra en 176,61 millones de euros. Ello supone un ratio de morosidad del instrumento del 3,88 por 100, un 5 por 100 menor que al cierre del ejercicio anterior, y varios puntos por debajo de la media de la morosidad del sector bancario español. El Gráfico 6.4 muestra una tendencia decreciente del índice de morosidad en los últimos ejercicios, que obedece en gran medida a la formalización de varias reestructuraciones de deuda.

### 6.1.7. Ejecución presupuestaria efectiva y desembolsos netos de 2017

Para llevar a cabo su actividad y hacer frente a los desembolsos de las operaciones aprobadas, el FIEM puede nutrirse anualmente de dos fuentes de recursos alternativas: los recursos autogenerados y los presupuestarios. Los recursos autogenerados son aquellos que proceden de las devoluciones de los préstamos y créditos concedidos por el fondo con anterioridad, así como aquellos otros flujos económicos procedentes de las comisiones e intereses devengados y cobrados por la realización de dichas operaciones financieras. A lo largo del ejercicio 2017 los recursos autogenerados han ascendido a 379.194.229,12 ▷

**GRÁFICO 6.6**  
**EVOLUCIÓN INGRESOS FIEM 2011-2017**  
(En euros)



Nota: los ingresos del Plan África corresponden a la devolución de las partidas destinadas a Conversión de Deuda por parte del Banco Mundial, tras la cancelación de la colaboración con esta institución.  
Fuente: Instituto de Crédito Oficial.

euros, de los cuales 325.703.336 euros correspondieron a amortizaciones de créditos, 50.736.768 euros correspondieron al pago de intereses, 497.464 euros se ingresaron en concepto de comisiones y 46.745 euros por intereses de demora. Por último, al cierre del ejercicio, existían ingresos pendientes de aplicación por importe de 2.209.916 euros.

Los recursos autogenerados pueden complementarse anualmente con una dotación

presupuestaria establecida cada año en la Ley de Presupuestos Generales del Estado. La dotación presupuestaria para 2017 ascendió a 218.087.600 euros, un importe algo inferior al de la dotación consignada en los presupuestos de los tres años anteriores, que se cifró en 238.087.600 euros. En los últimos cuatro ejercicios no ha sido necesario disponer la dotación prevista en los presupuestos, lo cual pone de manifiesto la capacidad de autosostenibilidad del fondo. ▷

### 6.1.8. Conclusión

Pese a que la recuperación económica ha propiciado, por lo general, un mejor acceso de las empresas a la financiación, el FIEM ha demostrado que puede desempeñar un importante papel de cara a la consecución de los objetivos de la política comercial española, reflejados en el marco de la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027.

En primer lugar, el FIEM ha acentuado su orientación a la pequeña y mediana empresa (pyme) mostrándose accesible y dinámico, y contribuyendo de este modo al objetivo de incrementar el tamaño medio de la empresa exportadora. Ello se pone de manifiesto no solo por el hecho de que un número cada vez mayor de pymes se benefician del apoyo del FIEM, también el tamaño medio del crédito concedido es menor –el importe promedio en 2017 ha sido de 10,8 millones de euros, el menor en los siete años de actividad del FIEM– mostrando una paulatina adaptación a las necesidades de este tipo de empresas. El apoyo a las pymes se ha visto reforzado en 2017 con la aprobación de la Línea FIEM de Pequeños Proyectos de Exportación e Inversión, particularmente orientada a la financiación de proyectos promovidos por estas empresas.

En segundo lugar, el FIEM ha acelerado en 2017 su transición hacia un instrumento moderno y versátil con un abanico de modalidades de financiación que permite ofrecer soluciones financieras atractivas a empresas españolas con necesidades muy heterogéneas. FIEM ha acentuado en el ejercicio 2017 su orientación a la modalidad comercial, que ha concentrado dos tercios de la financiación aprobada en Consejo de Ministros. En particular cabe destacar el peso creciente de estructuras de financiación más complejas como las propias de la modalidad de FIEM Inversión con garantía de proyecto (*Project Finance*).

El principal proyecto aprobado en 2017, con un importe de 80 millones de USD, consiste en un parque eólico en México que responde a esta modalidad. Esta modernización, con estructuras de financiación que no se podían ofrecer en la época del extinto Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), se desarrolla sin desatender la modalidad de financiación concesional, que ha desempeñado también un importante papel con la aprobación de sendas operaciones en Nicaragua y Marruecos.

En tercer lugar, cabe destacar el apoyo que presta el FIEM al proceso de posicionamiento estratégico en determinados sectores de mayor valor añadido. La aprobación de la Línea para la Renovación y Ampliación del Sistema Integrado de Vigilancia y Control del Espacio Aéreo de Centroamérica refuerza el posicionamiento español en un sector de elevado contenido tecnológico. Del mismo modo, cabe poner en valor en 2017 la continua apuesta de FIEM por la financiación de sectores de alta tecnología y de imagen de España como el sector de aguas y las energías renovables, donde las empresas españolas tienen una importante ventaja competitiva.

Adicionalmente, cabe poner de manifiesto el elevado efecto apalancamiento de la financiación FIEM. Desde el inicio de operaciones del FIEM, en el ejercicio 2011, se han aprobado créditos por un importe superior a los 1.500 millones de euros, que han hecho posible la realización de operaciones de internacionalización por valor de más de 3.200 millones. De este modo, la financiación FIEM ha logrado un importante efecto multiplicador, permitiendo movilizar grandes cantidades de financiación privada.

En conclusión, el FIEM ha demostrado en 2017 ser un instrumento moderno y versátil, capaz de responder a las necesidades de financiación de las empresas españolas y de servir a los objetivos de la política comercial española. ▷

## 6.2. La deuda externa de terceros países frente a España

Uno de los rasgos característicos que comparten la mayoría de las economías en desarrollo es la insuficiencia de su ahorro interno para atender las significativas necesidades de inversión productiva. Para superar esa limitación resulta necesaria la captación de financiación exterior. Esta puede adoptar diferentes formas. Una opción consiste en la obtención de donaciones, si bien éstas se ven condicionadas por el esfuerzo presupuestario que exigen al Estado donante. Otra alternativa es la captación de inversión extranjera, en particular en aquellos sectores económicos que ofrezcan un mayor atractivo. Como complemento a las vías mencionadas anteriormente, los deudores soberanos cada vez recurren en mayor medida a financiación reembolsable (créditos, préstamos, bonos...).

Ese tipo de financiación constituye para los deudores tanto una oportunidad como también un desafío, dado que, si no se gestiona de forma prudente, los rendimientos generados por el capital recibido podrían ser insuficientes para afrontar el repago del principal y de sus correspondientes intereses, con el consiguiente riesgo de sobreendeudamiento.

Las situaciones de endeudamiento excesivo pueden así suponer un lastre al desarrollo económico del deudor. La normativa española contempla este problema, en concreto la que rige la gestión de la deuda externa ostentada por el Estado en calidad de acreedor –Ley 38/2006, reguladora de la gestión de la deuda externa–. Dicha ley establece como principio general el respeto de las obligaciones contractuales y de la estabilidad de las relaciones financieras. No obstante, con carácter extraordinario se contempla igualmente la posibilidad de desviarse de dicho principio para responder a escenarios de sobreendeudamiento. En esas

circunstancias, la ley establece que el alivio financiero al deudor deberá articularse de forma consensuada a nivel multilateral.

Ese consenso se lleva a cabo en el Club de París, foro que reúne tanto a los principales acreedores soberanos como a los organismos financieros multilaterales y en el que se negocian las actuaciones de reestructuración y/o condonación de deuda soberana. Durante las últimas dos décadas los tratamientos de alivio financiero otorgados por el Club se han enfocado prioritariamente a los países beneficiarios de la Iniciativa para el Alivio de la Deuda de los Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC, por sus siglas en inglés), lanzada en 1996 por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial con el respaldo de los acreedores oficiales bilaterales. En el marco de esa iniciativa, los países beneficiarios se comprometían a implementar una serie de reformas económicas previstas en sus respectivas estrategias nacionales de desarrollo y reducción de la pobreza para alcanzar el denominado «punto de culminación», que les permitiría obtener significativas condonaciones de deuda por parte de los acreedores soberanos participantes. En 2005 se promulgó la Iniciativa de Alivio de Deuda Multilateral (MDRI, en inglés) mediante la cual tres instituciones financieras multilaterales<sup>2</sup> se sumaban a los mencionados esfuerzos de condonación de la HIPC. Hasta la fecha, 33 de los 36 beneficiarios de ambas iniciativas han cumplido con los requisitos establecidos, recibiendo por tanto un alivio de su deuda.

España ha jugado un papel destacado en la ejecución de las citadas iniciativas. En primer lugar en la iniciativa MDRI, al ser miembro de las instituciones financieras multilaterales que la conforman y, por tanto, participe del alivio de deuda efectuado por éstas. En segundo lugar en el marco HIPC, efectuando condonaciones ▷

<sup>2</sup> Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Africano de Desarrollo.

## CAPÍTULO 6. POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

consensuadas de forma multilateral. Es más, dado que los acuerdos alcanzados en el Club de París habilitan a sus miembros a ir más allá y realizar, si así lo desean, esfuerzos adicionales de alivio financiero, España asumió el compromiso voluntario de condonar toda su deuda contraída antes del 31 de diciembre de 2003 con los países que alcanzasen el mencionado punto de culminación, preferentemente mediante la firma de programas de conversión de deuda por inversiones públicas (en adelante PCD).

Los PCD implican la cancelación de una serie de compromisos de pago, condicionados a que una parte de los recursos liberados se destinen a la financiación de proyectos decididos de forma binacional y que promuevan el desarrollo económico en el país deudor.

Durante 2017 se han producido varias novedades destacables en el ámbito de los PCD gestionados por España:

- Se procedió al cierre del PCD con Perú tras haberse utilizado todos los recursos disponibles para la financiación de proyectos y haberse realizado una evaluación externa final del programa.
- Con Costa de Marfil entró en vigor un PCD que supone la condonación de 102,60 millones de euros y la dotación de 52,17 millones para la financiación de proyectos en ese país.
- Con República Democrática del Congo se rubricó un PCD que implica la condonación de 4,29 millones de USD y que introduce una modalidad innovadora para su gestión, articulada mediante un acuerdo tripartito suscrito por ▷

CUADRO 6.8  
PROGRAMAS DE CONVERSIÓN DE DEUDA VIGENTES A 31/12/2017

Programa	Fecha de firma	Importe del programa en millones de euros	Porcentaje de desembolso al Fondo de Contravalor	Importe del Fondo de Contravalor en millones de euros
Argelia .....	22/06/2006	29,50	100 por 100	29,50
Bolivia.....	01/04/2003	66,40	30 por 100	20,27
Bolivia.....	14/09/2009	58,20	40 por 100	26,43
Camerún.....	19/10/2017	21,30	40 por 100	8,52
Costa Rica.....	05/04/1999	4,70	100 por 100	4,70
Costa de Marfil .....	06/10/2017	102,60	50 por 100	52,17
Cuba .....	02/11/2015	40,00	100 por 100	40,00
Cuba .....	04/05/2016	375,00	100 por 100	375,00
Ecuador.....	14/03/2005	37,10	100 por 100	37,10
Etiopía .....	24/08/2017	6,60	40 por 100	2,76
Ghana.....	26/06/2009	31,80	40 por 100	14,72
Guinea Ecuatorial .....	10/11/2003	28,20	100 por 100	28,20
Honduras.....	24/09/2005	114,80	40 por 100	45,90
Honduras.....	13/12/2007	132,10	40 por 100	56,81
Jordania.....	28/11/2000	8,60	50 por 100	4,31
Marruecos.....	09/12/2003	50,00	100 por 100	50,00
Mauritania.....	18/12/2006	1,10	40 por 100	0,44
Mauritania.....	21/02/2008	20,20	40 por 100	8,80
Mozambique.....	08/04/2010	12,90	40 por 100	5,36
Nicaragua .....	24/09/2005	32,30	40 por 100	12,92
Nicaragua .....	11/06/2008	37,45	40 por 100	16,36
Paraguay .....	03/10/2007	7,00	100 por 100	7,00
Senegal .....	21/02/2008	66,40	40 por 100	34,83
Tanzania.....	30/10/2008	10,81	40 por 100	4,32
Tanzania.....	28/01/2011	8,05	40 por 100	4,66
Uganda.....	01/02/2007	12,00	40 por 100	4,81
Uganda.....	02/07/2008	15,92	40 por 100	6,59
<b>TOTAL.....</b>	—	<b>1.331,03</b>	—	<b>902,48</b>

Fuente: Subdirección General de Economía y Financiación Internacional, Ministerio de Economía y Empresa.

España, el país beneficiario y el Fondo Global para la Lucha contra la malaria, el sida y la tuberculosis. El citado acuerdo se encuentra pendiente de entrada en vigor al no haber culminado todavía su ratificación por parte congoleña.

- La mencionada modalidad de gestión a través del Fondo Global se ha ampliado asimismo a los PCD que España mantenía con Camerún y Etiopía.

El Cuadro 6.8 presenta un resumen de los PCD suscritos por España vigentes a 31 de diciembre de 2017. Como puede observarse, actualmente hay en vigor un total de 27 programas que en términos agregados representan un esfuerzo de condonación de 1.331,03 millones de euros y la canalización de 902,48 millones para la financiación de proyectos de inversión que promuevan el desarrollo en los países beneficiarios.

### 6.3. La actividad del ICEX en 2017<sup>3</sup>

Una vez completado todo el proceso de transformación orgánica de ICEX España Exportación e Inversiones habiendo concluido la integración de organismos y empresas públicas, en el ejercicio 2017 ICEX se ha reafirmado como institución de referencia para la internacionalización de las empresas, contando con un amplio catálogo de productos y servicios de mayor valor añadido y más orientados a las necesidades demandadas por el sector privado, tanto de información, capacitación, asesoramiento, promoción comercial, formación de talento y atracción de inversiones, desplegando todas sus actuaciones en más de 100 países, contando con todas las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior y las 31 Direcciones Territoriales de Comercio en España.

<sup>3</sup> Datos provisionales hasta la aprobación de la Memoria Anual 2017.

#### 6.3.1. La actividad de ICEX en 2017 con planteamiento estratégico

Durante el ejercicio se ha definido y puesto en marcha de un nuevo Plan Estratégico de ICEX para el período 2017-2018. El mismo surge de la combinación de tres elementos básicos: en primer lugar, la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española a 2017-2027, aprobada en Consejo de Ministros, y el Plan de Acción Bienal (2017-2018) incluido en la misma. En segundo lugar, las recomendaciones del International Trade Center, que –en la evaluación desarrollada en 2016– situó a ICEX entre los tres mejores organismos de promoción comercial del mundo en cuanto a su eficacia y rendimiento, pero al mismo tiempo abrió la puerta a nuevos retos.

Los seis objetivos principales que se establecen en el Plan Estratégico son promover la regularidad en la exportación; aumentar la presencia de nuestras empresas en sectores clave en nuevos mercados; posicionar a las empresas españolas en las cadenas globales de valor, reforzando su especialización en sectores y soluciones de alto contenido tecnológico; potenciar la transformación digital como catalizador de la internacionalización; formar capital humano y captar talento para la internacionalización y promover la inversión extranjera generadora de empleo.

Las actuaciones del ejercicio 2017, desarrolladas en torno al plan y para la consecución de sus objetivos estratégicos, están enfocadas al acompañamiento integral para la empresa, la generación de ecosistemas para la innovación, el fomento de la transformación digital, la incorporación de la sostenibilidad como factor para la competitividad, la evaluación continua de sus servicios y el refuerzo del efecto multiplicador de la colaboración público-privada. ▷

### **6.3.2. Acompañamiento integral para la empresa: acciones más adaptadas al perfil de las empresas**

En 2017, ICEX ha completado la primera fase de implantación de la herramienta CRM Global (Customer Relationship Management), modelo de gestión orientado a la relación con el cliente, cuyo objetivo fundamental es conseguir una visión global de la información de nuestros usuarios y su interacción con ICEX, facilitando una mayor capacidad de adaptar la estrategia y oferta concreta de nuestros servicios a las necesidades de la empresa y afianzando en la organización la cultura de orientación a la empresa. Durante 2017 se ha integrado a toda la Red Exterior y Red Territorial de la Secretaría de Estado de Comercio, consiguiendo con esta plataforma una única base de datos compartida. Se ha conseguido además la digitalización completa de los procesos relacionados con los clientes (inscripción en actividades, solicitudes de programas y compra de servicios), y se ha iniciado un proyecto de analítica web, para profundizar en el conocimiento del consumo de contenidos digitales por parte los usuarios, y poder ajustarnos a sus necesidades y requerimientos. Un proceso que deberá consolidarse a lo largo de los próximos años, pero que nos sitúa a la vanguardia de la Administración española en materia de transformación digital.

La integración del CRM con el servicio de información Ventana Global (que ofrece respuestas a todo tipo de consultas de información y asesoramiento sobre comercio exterior, estrategias en internacionalización, mercados internacionales, oportunidades de negocio y contactos comerciales, programas de apoyo, financiación internacional, trámites y documentación básica para la exportación, con independencia del organismo que los ofrezca) abre una nueva vía para conocer las necesidades de las empresas y ofrecerles de forma personalizada los productos que más se adecúan

a sus necesidades. Ventana Global, en 2017 ha atendido y resuelto 52.461 consultas sobre comercio internacional realizadas por más de 20.000 empresas.

El programa ICEX Next, de iniciación de la actividad exportadora, sigue siendo uno de los programas más importantes para el ensanchamiento de la base exportadora. Es un programa de 18 meses de duración, que ofrece a las empresas asistencia técnica y económica para el diseño y puesta en marcha de un plan de internacionalización. ICEX Next es un programa muy bien valorado por las empresas, siendo ya más de 2.200 las que han participado en él desde su lanzamiento hace 5 años. Se observa, además, un impacto evidente del programa de modo que la regularidad exportadora ha aumentado en las primeras empresas que se incorporaron al programa. Se destacan, además, en 2017 los servicios de asistencia técnica en origen y asesores en destino (en más de 10 mercados) que ofrecen apoyos prestados por expertos locales para facilitar a las pymes ICEX NEXT y desarrollar la red comercial en los países elegidos.

En el ámbito de la consolidación de la base exportadora, destaca el programa ICEX Target USA, dirigido a apoyar la entrada y consolidación en el mercado estadounidense de pymes españolas y que contempla varias modalidades de acceso, incluida la constitución de filiales. En la convocatoria de 2017 se apoyaron 59 proyectos.

También contribuye a la solidez de nuestra base exportadora la apuesta que ICEX está realizando por la búsqueda y difusión de oportunidades de negocio para nuestras empresas. Así, se han introducido en los últimos años varias iniciativas que se caracterizan por su bajo coste, tanto para la empresa como para ICEX, por la personalización del trabajo y por una actitud proactiva.

Una de las iniciativas más relevantes en este ámbito es el programa ICEX Sourcing, que parte de un enfoque de gestión activa sobre la demanda internacional, canalizando hacia ▷

las empresas las oportunidades comerciales que detectan las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior en sus respectivos mercados. Su principal objetivo es proporcionar a las empresas extranjeras contactos de empresas españolas que puedan satisfacer sus necesidades.

Desde su puesta en marcha se han atendido un total de 1.151 solicitudes de 104 Oficinas Económicas y Comerciales. De todas ellas, el 16 por 100 han sido solicitudes cursadas en 2017.

Otra iniciativa digna de mención en cuanto al trabajo de selección de las empresas de acuerdo con su perfil es el programa ICEX Integra, iniciado en 2014, pero que se ha ido consolidando de manera muy eficaz en los últimos años. Con este programa ICEX trata de aprovechar y potenciar el efecto arrastre de nuestras grandes empresas concesionarias de proyectos internacionales, fundamentalmente en el ámbito de las infraestructuras. Así en 2017 se han realizado 4 ICEX Integra (1 en Emiratos Árabes, 1 en Colombia y 2 en México). Es destacable el celebrado en Colombia sobre el programa de Autopistas de cuarta generación (4G, plan de infraestructuras más ambicioso del país con el objetivo de conectar los nodos comerciales con las principales ciudades). Se identificaron 13 empresas españolas que han resultado adjudicatarias de distintos tramos de este proyecto y que mostraron su interés en participar como empresas integradoras y acudieron 16 empresas como integradas.

ICEX ofrece, además, previa suscripción de las empresas interesadas a través del portal, un servicio de Oportunidades de Negocio (ON) para conocer diariamente y de forma gratuita oportunidades de negocio internacionales de obras, servicios y productos que puedan ser atendidas por empresas establecidas en España y que realicen o faciliten la exportación de productos y/o servicios españoles. Este servicio también difunde oportunidades para empresas con interés inversor. A través de ON

en 2017 se difundieron 512.086 oportunidades de negocio, de las cuales, un 96 por 100 han correspondido a licitaciones en países industrializados. El número de suscriptores totales a 31 de diciembre ascendió a 37.820, un 9 por 100 más que el año anterior.

Tanto el programa Sourcing, como el programa Integra y el servicio de Oportunidades de Negocio, ponen en valor el trabajo de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior y de la Red Territorial, así como su conocimiento de los mercados y de la oferta española, potenciando su labor como punto de encuentro para las empresas y facilitadora en la búsqueda de oportunidades de negocio.

En 2017 ICEX organizó diversas modalidades de participación en 294 ferias en más de 45 países donde se contabilizaron más de 4.500 participaciones empresariales. A ellas hay que añadir la organización de 67 «Espacio España» en ferias en 26 países con más de 600 participaciones empresariales, en los que además de difundir información sobre la oferta española, permiten que las empresas españolas mantengan reuniones en el mismo. Igualmente se han llevado a cabo 75 planes de internacionalización sectoriales que se han ejecutado a través de más de 470 actividades y que se han traducido en unas 4.800 participaciones empresariales.

Dentro de las actividades mencionadas en los planes de internacionalización sectorial, se ha apoyado a un total de 136 misiones comerciales, con más de 500 participaciones empresariales, lo que da idea del dinamismo de la actividad de las empresas por todo el mundo.

Además de los instrumentos tradicionales de promoción, también se promueven una gran variedad de instrumentos, cada vez más versátiles, para facilitar el acceso a los mercados, la consolidación comercial y la mejora de sus cuotas de mercado. En este sentido, se han realizado 342 actividades, destacando por su importancia las jornadas técnicas (102), campañas de ▷

promoción (55) y exposiciones (42), algunas de las cuales se organizan en colaboración con entidades colaboradoras sectoriales.

En definitiva, los productos ofrecidos por ICEX se han ido especializando en función del tipo de encuentro, con fórmulas flexibles que permiten a las empresas diferentes tipos de participación. Se trata, en suma, de ofrecer a las empresas un servicio integral, tanto directamente por ICEX como en colaboración con las asociaciones sectoriales, siempre con el fin de llegar al mayor número posible de empresas.

### **6.3.3. Servicios a la empresa de inteligencia de mercados y actividades de networking**

Toda mejora del conocimiento de las necesidades de los usuarios de los servicios ICEX se ha traducido en un incremento de nuestra capacidad para ofrecer a la empresa un acompañamiento integral, que mejore su internacionalización y competitividad. Por ello, durante 2017, se ha reforzado el área de servicios a la empresa y de inteligencia de mercados, dotándole de una visión estratégica única al integrar en un mismo marco los servicios de información de mercado, capacitación, servicios personalizados y servicios de asesoramiento financiero.

Durante 2017 las Oficinas Económicas y Comerciales han elaborado más de 1.600 estudios de mercado para las empresas sobre oportunidades de negocio en sectores y países de interés.

Muchas de las actividades dirigidas a la internacionalización en sectores estratégicos han fortalecido –a través de jornadas técnicas– tanto las labores de información y de inteligencia económica como las actividades de *networking*, permitiendo un acercamiento directo mucho más efectivo a las oportunidades de negocio accesibles a las empresas.

El Programa de Capacitación Empresarial desarrollado por ICEX durante 2017 ha ofrecido

un conocimiento exhaustivo sobre mercados exteriores, con el objetivo de fortalecer las capacidades internacionales de las empresas en nuevos sectores y mercados. Así, las jornadas de capacitación y ciclos de seminarios de mercados exteriores han combinado formatos presenciales con videoconferencias y sesiones en el Aula Virtual, permitiendo de esta manera el acercamiento de la información a las empresas utilizando distintos formatos y una oferta más flexible y adaptada a sus necesidades. En 2017 se realizaron 128 convocatorias presenciales de mercados exteriores, con 1.323 participaciones empresariales; se publicaron 33 seminarios en Aula Virtual y 16 piezas de contenidos de información para dispositivos móviles.

En cuanto a temática, destacar que se han realizado seminarios sobre Food Design, nueva disciplina que implica a sectores tan dispares como la alimentación, la tecnología industrial, la arquitectura o la restauración. Se ha trabajado sobre la rentabilización de los sellos Kosher y Halal, no solo en el ámbito de la alimentación, sino también en el de la cosmética, el turismo o el textil. Y también se ha abordado la internacionalización de la tecnología en nichos de gran potencial como la gestión financiera basada en nuevas tecnologías, la sanidad electrónica o los nuevos ecosistemas de *start-ups* en mercados como Alemania, China, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos o Israel.

Además, durante 2017 se seleccionaron una serie de actividades en determinadas áreas geográficas consideradas prioritarias para llevar a cabo seminarios presenciales regionales, como Oriente Medio, África Subsahariana, Sudeste Asiático y Europa del Este, o países como Marruecos o Argelia, entre otros.

También el servicio «Conecta», que facilita el contacto entre empresas y las oficinas económicas y comerciales poniéndolas a través de videoconferencia para tratar personalmente alguna cuestión, está permitiendo acercar los mercados más complejos. En 2017 se han ▷

realizado 4 convocatorias y celebrado 276 entrevistas.

El avance progresivo desde un mundo con unos pocos focos de crecimiento económico a un mundo en el que las potencias emergentes tienen cada vez un mayor peso, pero donde también la incertidumbre es creciente, hace necesario que la información sobre los mercados que se aporta a las empresas sea rigurosa e inmediata, algo en lo que ICEX trabaja no solo a través de sus programas de capacitación, sino de forma especial mediante los servicios personalizados. La mayor rentabilidad potencial de aquellos mercados menos explotados está generalmente asociada a un mayor riesgo, por lo que es en estos mercados donde los servicios de ICEX tienen mayor razón de ser y adquieren especial valor.

Así, los servicios personalizados han adquirido una progresiva complejidad, ampliado el catálogo de opciones a contratar, incorporando mayor valor añadido. En 2017 se prestaron un total de 2.504 servicios, de los cuales, los más solicitados por tipo de servicio han sido las agendas de reuniones, un 53 por 100 del total, y en segundo lugar las identificaciones de socios comerciales, que han supuesto un 29 por 100.

Asia, Oriente Medio y Oceanía (30,7 por 100) han sido el primer destino de los servicios personalizados, seguido este año por África (23,6 por 100), Europa (23,1 por 100), Iberoamérica (13,9 por 100) y América del Norte (8,7 por 100). Transcurridos 10 años desde su puesta en marcha, ha sido en 2017 cuando han obtenido la máxima valoración de satisfacción por parte de las empresas.

La información sobre fuentes de financiación externa permite a las empresas aumentar de tamaño y hacerse fuertes a la hora de ganar nichos de mercado y expandir su negocio. Durante 2017, además de la celebración de jornadas divulgativas sobre financiación, se han atendido más de 200 consultas especializadas

sobre asesoramiento financiero a empresas que contaban con un proyecto de internacionalización, contribuyendo también con ello a la difusión y acercamiento a la empresa del sistema público de financiación oficial.

#### **6.3.4 Incorporación de la sostenibilidad como factor de competitividad e innovación en la internacionalización de las empresas españolas**

ICEX ha desarrollado una nueva línea estratégica con la incorporación de la sostenibilidad como factor clave de competitividad e innovación en el proceso de internacionalización de las empresas españolas, contribuyendo así al compromiso con los objetivos de desarrollo sostenible y reforzando el rol del sector privado en su consecución. Fruto del compromiso con la sostenibilidad, en 2017 ICEX se ha adherido al Pacto Mundial de Naciones Unidas y por tanto a sus diez principios, promoviendo el conocimiento y la implantación de estos tanto en el marco de nuestra propia actividad como entre nuestros colaboradores y las empresas españolas en su internacionalización. Además, durante 2017 se ha creado en ICEX un área específica de sostenibilidad desde la que coordina la estrategia de ICEX en este ámbito, se promueve la alineación de sus objetivos con los de la Agenda 2030 y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas y se ejerce la representación de la entidad en este ámbito ante las instituciones o foros que corresponda.

En este sentido cabe destacar dos iniciativas: el lanzamiento del programa IMPACT+ y una sólida apuesta por el mercado multilateral de la mano de la sostenibilidad.

El programa ICEX IMPACT+, dirigido a apoyar a las empresas españolas en la diversificación de los mercados de destino de su actividad comercial y de inversión, abordando los mercados de bajos ingresos y negocios inclusivos, poniendo ▷

en práctica soluciones innovadoras y rentables, que permitan dar respuesta a los retos de desarrollo sostenible e inclusión social. Colombia fue el país elegido para realizar el primer programa piloto que, con la participación de 13 empresas españolas de seis sectores, contribuyó a identificar oportunidades concretas así como un acompañamiento personalizado y un asesoramiento en la puesta en marcha del negocio.

Por otro lado, el refuerzo de la colaboración con las instituciones multilaterales es también un elemento clave de esta línea estratégica. 2017 ha supuesto un paso definitivo y firme hacia la consolidación del objetivo de incremento de la presencia de las empresas españolas en las licitaciones generadas por las instituciones multilaterales de desarrollo, afianzándose la figura de los partenariados multilaterales como actividad estrella y de base para la consecución del objetivo inicial.

La consolidación de esta figura se produce integrando asimismo el fin básico de apoyo a las empresas en su acercamiento a mercados de difícil acceso, habiéndose realizado en 2017 un total de 4 partenariados multilaterales (Myanmar, Colombia, Egipto y Filipinas), en los que se potencia la relación de las empresas españolas con socios y prescriptores locales, para la ejecución de proyectos con financiación multilateral. Destaca el celebrado en Myanmar en el mes de junio (primera vez que ICEX organizó una actividad en este mercado), en el que 22 empresas españolas tuvieron la oportunidad de explorar nuevas oportunidades en esta economía asiática que se encuentra en pleno proceso de apertura e internacionalización.

También destacan los foros de inversión, los encuentros empresariales y las misiones de inversores, que tienen como objetivo principal, además de la provisión de información que permita a las empresas conocer mejor otros mercados así como la búsqueda de socios locales, realizar una prospección in situ del mercado objetivo facilitando el futuro establecimiento de

acuerdos entre empresas de ambos países. En 2017 se ha realizado un Foro en Cantón (China), uno de los principales núcleos de desarrollo industrial y exportador de toda China, en el que participaron 15 empresas españolas y más de 60 empresas locales. Además se han celebrado cuatro encuentros empresariales en Arabia Saudí, Brasil, Reino Unido y en el Estado de California (EEUU), dándose cita en el marco de todos ellos 260 empresas españolas y 575 empresas locales. En 2017 se ha celebrado por primera vez una misión empresarial en Zambia, con 14 empresas españolas y la participación de 50 empresas locales.

### **6.3.5. Fomentar la transformación digital como catalizador de la internacionalización**

La transformación digital de las empresas es una condición necesaria para su internacionalización con éxito. Por eso, durante 2017 ICEX ha querido impulsar la internacionalización de nuevos sectores de la economía digital, a través de nuevos procesos y nuevos canales. Cabe destacar un amplio abanico de acciones en sectores digitales (videojuegos, RV/RA, ciberseguridad, Fin-tech, Travel-tech, etcétera) así como la reorientación del Spain Tech Center de San Francisco, en 2017, en colaboración y cofinanciación con RED.ES, hacia un conjunto de programas de acceso al mercado estadounidense desde la órbita tecnológica (incluyendo además una asesoría virtual sobre Silicon Valley), y cuyo modelo además puede ser fácilmente extensible a otros mercados con oportunidades en los ecosistemas tecnológicos y de emprendimiento.

El segundo gran foco de actuación ha sido la puesta en marcha de un conjunto de instrumentos dirigidos a apoyar a la empresa en el desarrollo de estrategias de comercialización *online*.

Entre estas iniciativas cabe destacar el lanzamiento de la tienda Amazon, un escaparate ▷

de la mejor oferta española de alimentos y bebidas de origen 100 por 100 español y de alta calidad en los Marketplace de Amazon en Alemania, Reino Unido y España. Además, durante 2017 ICEX ha realizado un estrecho acercamiento a grandes plataformas chinas de comercio eléctrico, llegando a acuerdos con algunas (JD.Fresh, DH Gate...) e iniciándose negociaciones con otras (Alibaba y JD.com, esencialmente), para facilitar el acceso de las empresas españolas. Merece la pena destacar, junto a eBay, la «Guía práctica de ecommerce para pymes, autónomos y emprendedores».

### **6.3.6. Capital humano para la internacionalización: el alcance de los programas de formación**

La formación de capital humano para la internacionalización de las empresas es uno de los objetivos prioritarios de ICEX a través de su Escuela de Negocios ICEX-CECO.

El objetivo de la actividad de formación de ICEX se ha centrado en las empresas, especialmente en la pyme y, al mismo tiempo, en la preparación del capital humano especializado en internacionalización, a través de su programa de becas.

En 2017, ICEX-CECO ha seguido consolidando su oferta formativa en materia de internacionalización, con un total de 106 programas, 65 de ellos bajo metodología *online*, con una participación de 6.151 alumnos y un número total de 15.867 horas impartidas.

De igual forma, ha incorporado nuevas iniciativas y programas especializados, con un mayor énfasis en contenidos orientados a los negocios y entornos digitales y a la internacionalización de empresas de servicios.

Ejemplos de estos programas son: el Curso de Comercio Electrónico para la Internacionalización de la Empresa, dirigido a profesionales, empresarios o directivos de empresas y emprendedores de cualquier sector interesados

en el comercio electrónico y en las posibilidades de internacionalización que genera, así como postgraduados o con vocación internacional interesados en el entorno digital y el comercio electrónico o el Curso de Representante Aduanero, dirigido a empresas relacionadas con el Comercio Exterior, postgraduados con intereses en el sector aduanero, trabajadores vinculados con la logística internacional o cualquier persona interesada en el sector aduanero para formarles como profesionales que puedan ejercer como representantes aduaneros.

Destacar también en 2017 la II edición del Curso On-line Abierto y Masivo, o MOOC, por sus siglas en inglés, línea de trabajo desarrollada junto a la Fundación Rafael del Pino, en el que ha habido más de 4.000 inscritos. También la II edición del Programa Executive de Dirección Internacional (PDI), con el objetivo de perfeccionar la formación de capital humano altamente cualificado para la internacionalización en el que han participado 25 directivos.

También ICEX-CECO gestiona, como es sabido, el programa de Becas de Internacionalización de ICEX, en el que durante 2017, 440 titulados universitarios participaron en el programa, en sus distintas modalidades: becas en oficinas comerciales, becas en empresas y becas en organismos internacionales. También se ha desarrollado durante 2017 la IV edición del programa de prácticas para estudiantes de Máster.

En definitiva, se trata de programas que combinan la formación más rigurosa con una visión práctica adaptada a la demanda de las empresas y que aseguran la mejor preparación para la formación de jóvenes y líderes empresariales que desarrollan su actividad profesional en este ámbito.

### **6.3.7. Atracción de inversiones: desarrollo de un plan de proyectos in company sobre la base de investment leads**

Desde ICEX Invest in Spain se ha venido trabajando para la atracción de inversiones a España en tres grandes líneas, que están estrechamente ▷

vinculadas a las acciones de internacionalización:

- Atracción de nuevos proyectos de inversión directa extranjera, especialmente de los países, sectores y negocios que tienen un mayor crecimiento potencial en España, facilitando la colaboración entre inversores extranjeros y empresas españolas.

- Posicionamiento de España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales, pues España cuenta con condiciones muy competitivas para la inversión y el acceso a los mercados de la UE, norte de África, Mediterráneo y Latinoamérica. En este sentido es paradigmática la puesta en marcha del «Plan de atracción de sedes e inversiones de empresas multilatinas a España», con el objetivo de hacer de España su principal plataforma en su expansión hacia Europa y norte de África.

- Promoción de la mejora del clima de negocios y del entorno regulatorio, de forma que se facilite la actividad empresarial en España. En este sentido se trabaja junto con distintos ministerios y Administraciones autonómicas y locales para mejorar la posición de nuestro país en los *rankings* mundiales de competitividad que realizan varios organismos internacionales.

En el marco del Plan Estratégico, y dentro de la nueva Estrategia de Internacionalización de la Economía Española, ICEX-Invest in Spain ha priorizado las actividades de promoción y captación de inversión extranjera directa con el foco puesto en proyectos de alto valor añadido y generadores de empleo. En 2017 se han materializado y culminado 55 nuevos proyectos que han supuesto una inversión estimada de 646 millones de euros y la creación de más de 2.500 puestos de trabajo.

Una de las claves del éxito ha sido la intensificación de la estrategia de captación de proyectos de inversión en origen, con la participación de la Red de Oficinas Económicas y

Comerciales en el Exterior. Esta estrategia se basa, por un lado, en la identificación temprana de empresas extranjeras e inversores internacionales con potencial inversor –*investment leads*– y, por otro lado, en el posicionamiento de España mediante reuniones *in company* con estas empresas e inversores.

Estas actividades se han centrado en los países objetivos de ICEX-Invest in Spain, principalmente en Asia, a través del Asian Desk; en Estados Unidos, Canadá y algunos países LATAM. En la UE destaca especialmente la actividad en el Reino Unido, tanto con compañías industriales y tecnológicas, como con entidades financieras y de servicios empresariales, incluido el ecosistema de emprendimiento.

### **6.3.8. Colaboración público privada y avances en la colaboración institucional**

Por último, durante 2017 se ha reforzado el diálogo, el intercambio de información y la cooperación con todas aquellas instituciones públicas y privadas que comparten la tarea de apoyar la internacionalización de la empresa española, con el objetivo de maximizar el impacto de los recursos y fomentar la complementariedad y la especialización, de acuerdo con lo establecido en las líneas estratégicas de ICEX.

Se ha intensificado de forma importante la colaboración con las comunidades autónomas en el marco del Consejo Interterritorial de Internacionalización y se ha dado un impulso muy relevante a las acciones de sensibilización y divulgación en colaboración con socios estratégicos mediante convenios bilaterales así como a través del programa ICEX Dinamiza, que se articula a través de jornadas formativas e informativas sobre los servicios de ICEX y de la Secretaría de Estado de Comercio entre las empresas españolas. En 2017 se han realizado un total de 328 jornadas Dinamiza en las 17 ▷

comunidades autónomas, con la asistencia de un total de 10.853 profesionales de 3.845 empresas.

En este sentido, se firmó un nuevo convenio con RTVE para la realización de la 2ª temporada del programa de televisión «Conecta con el mercado» sobre experiencias de empresas exportadoras en diferentes países. Fruto del 1er convenio firmado en 2016, en febrero de 2017 se emitió en La 2 de RTVE la 1ª temporada del programa «Conecta con el Mercado», en el transcurso de 6 capítulos, se recorren las historias de internacionalización de más de 60 empresas españolas en México, China, India, Estados Unidos, Sudáfrica y Emiratos Árabes Unidos-Catar.

Asimismo, se han impulsado las actuaciones con organizaciones internacionales como el International Trade Center, que ha reconocido el modelo de colaboración territorial como una buena práctica, la Organización de las Agencias de Promoción Europeas el grupo ETPO y las instituciones de la Unión Europea.

También se ha mantenido una continua cooperación con socios tanto públicos como privados a nivel nacional, destacando las acciones conjuntas con CEOE y la Cámara de Comercio de España en el marco del Acuerdo Tripartito con la Secretaría de Estado de Comercio, así como con el Club de Exportadores, el Foro de Marcas Renombradas Españolas (FMRE), las fundaciones Consejo España, entre otros, aunando esfuerzos y ampliando coordinadamente la oferta de servicios de internacionalización, en beneficio del sector empresarial español.

Por su parte, la cooperación con el sector privado, durante 2017 se ha materializado en la puesta en marcha y desarrollo de un conjunto de actividades con enfoque sector-mercado acordadas con 75 entidades colaboradoras en el marco de 75 planes sectoriales consensuados conjuntamente.

## 6.4. CESCE. El Seguro de Crédito a la Exportación

### 6.4.1. La emisión en 2017

El valor de las operaciones aseguradas en el año 2017 por cuenta del Estado ascendió a 5.545 millones de euros, un 61 por 100 superior a la de 2016. Esto se ha producido como consecuencia del elevado valor de las operaciones cubiertas en la modalidad de Avales, en cambio, en el resto de modalidades el valor de las operaciones aseguradas ha sido menor que en años anteriores.

El seguro emitido fue de 1.316 millones de euros, un 37 por 100 inferior al de 2016 y una de las cifras más bajas desde 2000. Destaca el aumento en la modalidad de Avales con respecto a 2016, aunque por debajo de la media de los diez últimos años, mientras que disminuye el seguro emitido en el resto de modalidades. El aumento en el valor de las operaciones aseguradas no se ha traducido en un incremento paralelo del seguro emitido, precisamente porque en la modalidad de Avales no se avala el importe total del contrato, por lo que la parte objeto de cobertura es un porcentaje menor de la operación total.

El primer destino del seguro emitido por cuenta del Estado en el ejercicio 2017 corresponde a España, con un total de 297 millones de euros, que significa un 22,5 por 100 del total emitido. Dicha cifra corresponde principalmente a las pólizas de seguro de Ejecución de Avales para Emisores, en las que CESCE cubre a los bancos los avales o garantías que otorgan a favor de los exportadores en su actividad exterior.

Perú ocupa el segundo lugar, con un 15,4 por 100. En tercer lugar aparece Malta, con un 14,8 por 100, seguido de Panamá, en cuarto lugar, con un 10,2 por 100 e Irán, en quinto, con un 10 por 100. A continuación se encuentran Angola (7,2 por 100), Turquía (5,5 por 100), Ecuador (3,8 por 100), Indonesia (2,6 por 100), Noruega (2,5 por 100), Arabia Saudí (1,3 por 100) y República ▷

Dominicana (1,2 por 100). Todos estos países representan el 97 por 100 de todo el seguro emitido por CESCE en el año 2017.

La distinción del seguro en las distintas modalidades de crédito merece los siguientes comentarios.

### *Crédito Comprador*

El descenso en esta modalidad ha sido de un 44 por 100 con respecto a la cifra de 2016, con una emisión de seguro de 942 millones de euros. No obstante, sigue siendo la modalidad más contratada y supone un 72 por 100 de la emisión total.

Perú destaca como principal país receptor de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año, con un 21,3 por 100 del total emitido. Le siguen Malta con un 20,7 por 100, Panamá (14,3 por 100), Irán (11,3 por 100), Angola (10 por 100), Turquía (7,8 por 100) y Ecuador (5,2 por 100). Todos estos países concentran casi el 91 por 100 del volumen de exportaciones aseguradas en el año 2017 en esta modalidad.

### *Crédito Suministrador*

La modalidad de «Crédito Suministrador» registra un fuerte descenso en la contratación. El total de seguro emitido alcanzó en 2017 un importe de 43 millones de euros, la cuarta parte de la de 2016. La práctica totalidad de este importe corresponde a operaciones de plazo inferior a dos años. El principal destino de la emisión en esta modalidad fue Arabia Saudí, con un 38,8 por 100 del total emitido, seguido de Irán con un 29,1 por 100. A gran distancia le siguen Perú (6 por 100), Argentina (4,7 por 100) y con alrededor de un 3 por 100 Reino Unido, Argelia y El Salvador. Este grupo de países concentra el 89 por 100 de la contratación en esta modalidad.

### *Póliza de Seguro de Confirmación de Créditos Documentarios*

Esta modalidad también muestra un importante descenso en 2017, con una emisión de 33 millones de euros, apenas un tercio de lo emitido en 2016, y la cifra más baja históricamente en esta modalidad.

En cuanto a su distribución geográfica, destaca en primer lugar Irán, con un 40,7 por 100 del total, seguido por Egipto con un 16 por 100, Túnez con un 13,3 por 100 y Líbano con un 12,2 por 100. A continuación aparecen Sri Lanka y Argelia con un 5 por 100 aproximadamente cada uno. Todos estos países concentran el 92 por 100 de la emisión en esta modalidad.

### *Póliza de Avaless*

En contraste con las anteriores, la modalidad de Avaless ha experimentado un notable incremento. La emisión supuso un importe de 250 millones de euros, en contraste con los 58 millones de 2016. De esta forma, la emisión en esta modalidad vuelve, en 2017, a los niveles de los años anteriores, constatando que el descenso de 2016 no constituía un cambio de tendencia. Históricamente, la modalidad de Fianzas registró importes muy moderados hasta 2008, cuando comenzó una fuerte tendencia ascendente que obedecía a la contratación de importantes proyectos de empresas españolas, en un contexto de oferta bancaria de estos productos bastante exigua. En 2012 superó los 1.000 millones de euros de emisión. Aunque esa cifra es, desde luego, excepcional, la media de los diez últimos años supera los 400 millones de euros. La emisión de 2017, por tanto, refleja una normalización de la situación, en la que CESCE sigue contribuyendo a la creación de oferta pero donde la disponibilidad bancaria de avales o garantías es mayor. ▷

Tres proyectos en Malta, Irán y EEUU concentran el 72 por 100 de la totalidad del seguro emitido en esta modalidad.

### 6.4.2. Valor y composición de la cartera

En 2017 el riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado, ascendió a 13.678 millones de euros, un 11,5 por 100 inferior a la cifra de 2016, aunque dentro de la media histórica del negocio.

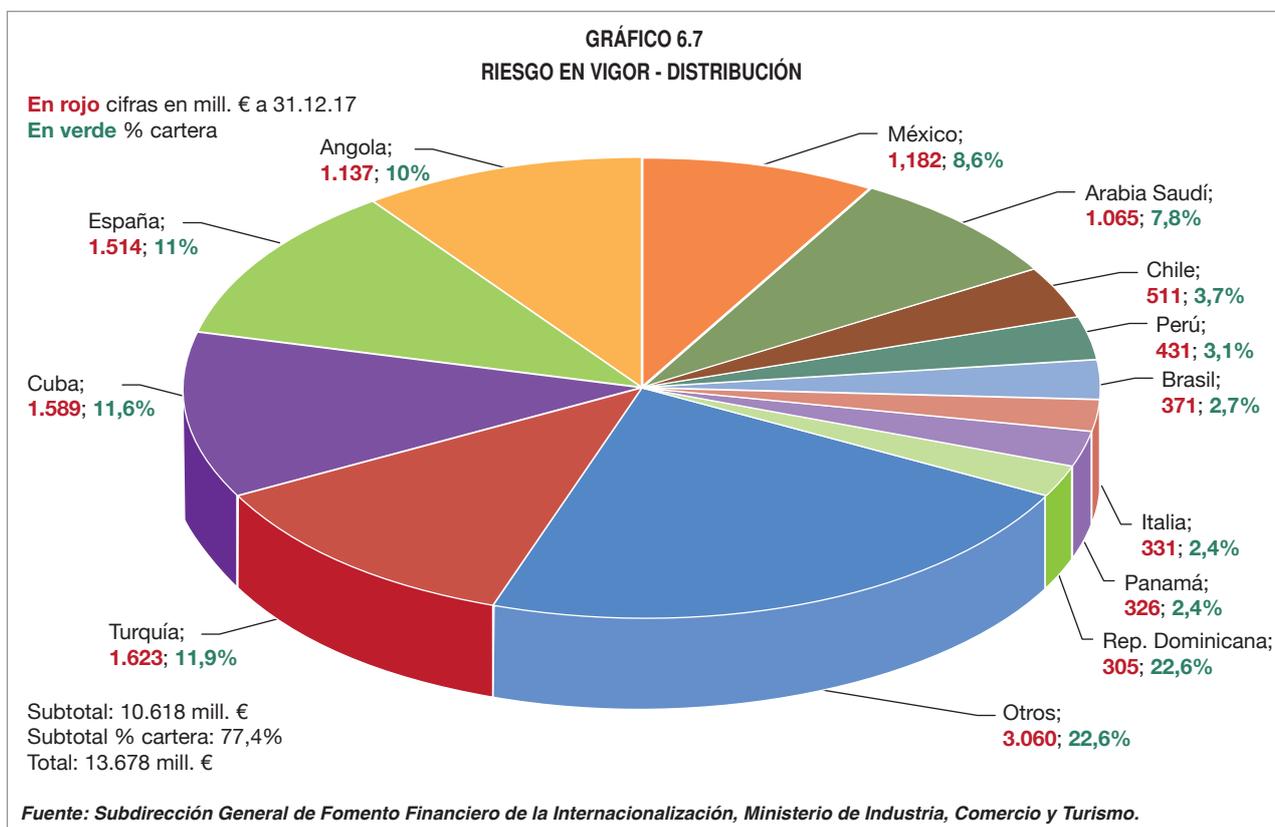
En la distribución por países, España sigue manteniendo una posición destacada, con un 11 por 100 del total. La cifra de España corresponde principalmente a pólizas de seguro de Ejecución de Avales para Emisores, en las que lo que se asegura es el impago por parte de la empresa española del crédito que nace en caso de que se ejecute un aval o fianza cuya emisión haya ordenado para avalar sus obligaciones contractuales. También incluye operaciones

de garantías bancarias (seguro de créditos de prefinanciación concedidos a exportadores españoles).

Aparte de España, la cartera se compone fundamentalmente de 40 países, que aglutinan el 90 por 100 del riesgo. Por encima del 7 por 100 de la cartera repiten los mismos 5 países del año 2016; Turquía, Cuba, Angola, México, y Arabia Saudí.

### 6.4.3. Indemnizaciones y recobros

Los pagos por indemnizaciones sobre los riesgos asumidos por cuenta del Estado ascendieron en el año 2017 a 138,41 millones de euros. Este importe es un 34 por 100 superior al de 2016 y se trata del tercer año con cifra de siniestros por encima de la media histórica, reflejo de un entorno complicado en la evolución del riesgo corporativo en algunos sectores y mercados. ▷



**CUADRO 6.9**  
**PRINCIPALES INDICADORES DE RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO**  
(Miles de euros)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
(1) Seguro emitido neto .....	7.306.159,09	7.600.234,42	6.575.256,46	4.675.920,40	4.133.871,83	2.641.367,26	2.082.654,18	1.316.025,95
(2) Primas devengadas .....	138.422,40	211.953,40	139.340,04	72.503,67	75.435,60	151.377,46	105.929,78	75.792,82
(3) Indemnizaciones .....	29.886,02	34.081,69	55.165,56	37.212,18	24.118,66	64.594,99	103.631,55	138.410,48
(4) Recobros.....	103.575,80	68.054,30	73.432,98	85.151,18	115.052,38	123.086,59	169.773,36	101.697,83
(5) Siniestralidad neta (3) – (4)	-73.689,78	-33.972,61	-18.267,42	-47.939,00	-90.933,72	-58.491,60	-66.141,81	36.712,65

*Fuente: CESCE.*

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países en 2017, en primer lugar aparece, por primera vez, España que, con un importe total de 58,17 millones de euros, concentra el 42 por 100 de los pagos efectuados en el año y corresponden a operaciones de Avaales.

El segundo lugar lo ocupa Cuba, con un importe total de 29,7 millones de euros, lo que supone un 21 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2017. En tercer lugar aparece Gabón, con 18,4 millones de euros, seguido de EEUU, Sudáfrica, México, Irlanda y Portugal.

Estos nueve países han generado el 95 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2017.

La cifra de recobros en el año 2017 ha disminuido tras cinco años de incremento consecutivo, después del importante descenso que sufrieron en 2011, situándose más o menos al nivel que tenían en el año 2010. Han alcanzado un importe de 101,70 millones de euros, un 40 por 100 inferior a la de 2016.

En 2017 sobresalen los recobros de Argentina, Cuba, Gabón Iraq, Nicaragua, Irán, República Dominicana, Indonesia y Pakistán.

Por primera vez, tras 21 años consecutivos de resultado positivo, la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido negativa. Las indemnizaciones superaron a los recobros en 36,71 millones de euros.

En cuanto a los Convenios de Refinanciación, en el año 2017 no se ha firmado ninguno.

El flujo total de caja, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2017 a 30,43 millones de euros. Vuelve a ser, pues, nuevamente positivo, como se sigue repitiendo desde hace veintidós años, cuando se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995, aunque se trata de la cifra histórica más baja, ya que habitualmente siempre ha estado por encima de los 100 millones de euros. Ello es consecuencia de la disminución de las primas cobradas, del aumento en las indemnizaciones efectuadas, así como de los menores recobros de siniestros y de refinanciaciones obtenidos en 2017.