

CAPÍTULO 6

POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

6.1. La actividad del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) en 2012

6.1.1. Antecedentes y descripción del FIEM

En estos últimos años, caracterizados por la crisis económica y la atonía de la demanda interna, el sector exterior ha cobrado un indudable protagonismo. En este contexto económico, marcado además por fuertes restricciones al crédito en los mercados de capitales –y una reducción de las tradicionales fuentes privadas de financiación a la exportación y a la inversión en el extranjero– y creciente competencia en el comercio internacional, la Ley 11/2010 de 28 de junio de Reforma del Sistema de Apoyo Financiero a la Internacionalización se elaboró con el objetivo de adaptar los instrumentos existentes de apoyo financiero oficial a la internacionalización a estos nuevos retos y necesidades de las empresas españolas en su procesos de internacionalización. Con esta Ley se procedió a la extinción del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), que había funcionado desde 1976 con el doble objetivo de apoyar la internacionalización de la empresa española e impulsar el desarrollo de los países destino de la financiación, y se creó el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad, que tiene como objeto único promover la internacionalización de la economía española.

El FIEM comenzó su andadura en 2011, y se ha consolidado en 2012 como un instrumento moderno en el seno del sistema español de apoyo financiero oficial a la internacionalización, facilitando la entrada de empresas españolas en nuevos mer-

cados, ampliando la base exportadora o posicionándola en mercados clave para nuestra política comercial, otorgando para ello a estas empresas la financiación competitiva que no encuentran en los mercados financieros para sus proyectos. Esta tarea se lleva a cabo exigiendo la maximización del efecto arrastre exportador directo e indirecto, cuantitativo y cualitativo, la incorporación de pymes y siempre de acuerdo a lo dictado por la normativa nacional e internacional de referencia, fundamentalmente el Acuerdo sobre Crédito Oficial Ligado a la Exportación de la OCDE o Consenso OCDE.

Esta transformación del esquema de apoyo oficial a la internacionalización, con sus correspondientes modificaciones normativas, supone un importante ajuste a partir de la larga experiencia acumulada y al mismo tiempo implica un alineamiento con los procesos seguidos en los países de nuestro entorno. Así, en el año 2012 el FIEM ha desarrollado efectivamente sus nuevas modalidades de financiación comercial de la exportación e inversión. Prueba de esta consolidación, a partir de los esfuerzos realizados desde 2011, es la creciente demanda de esta financiación por parte de las empresas españolas como instrumento que permite superar fallos de mercado de falta de recursos financieros, y el gran dinamismo mostrado en 2012, año que ha finalizado con la ejecución de la práctica totalidad de su límite presupuestario asignado.

En el futuro próximo, y a medida que avance el proceso de saneamiento de nuestro sector financiero, los importantes obstáculos actuales de origen financiero en el desarrollo de las estrategias de internacionalización de las empresas españolas, derivados, entre otras razones, de la reducción de los recursos dedicados al crédito a la exportación y a la inversión en el extranjero por parte de las enti- ▷

dades financieras privadas, y de los altos costes de fondeo de las mismas, harán que el FIEM siga siendo un instrumento clave para mejorar la competitividad de la empresa española, apoyando su internacionalización completando la financiación prevista por otras fuentes privadas y públicas.

En este sentido, el FIEM se articula a través de cuatro grandes modalidades de financiación con las que el instrumento apoya la internacionalización de la empresa española:

1. Financiación reembolsable en condiciones concesionales para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero. Se trata de financiación en términos más blandos que los existentes en el mercado, siempre con un mínimo nivel de concesionalidad del 35 por 100 siguiendo los criterios de la OCDE, otorgada a proyectos comercialmente no viables en países elegibles para recibir ayuda ligada (países de renta media-baja o inferior según el Banco Mundial). Son todas ellas operaciones con garantía soberana. Heredera natural del FAD, esta modalidad del FIEM, está llamada a ir disminuyendo su participación a favor del resto de modalidades.

2. Financiación reembolsable en términos comerciales para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero, que da nuevo sentido al instrumento, siendo una de las principales diferencias entre el FIEM y el extinto FAD. Esta modalidad busca siempre complementar la actividad del mercado, guiándose de nuevo por los criterios OCDE que fija los tipos de interés mínimos.

3. Financiación reembolsable en condiciones comerciales para operaciones de inversión en el extranjero por parte de empresas españolas, tanto corporativa (riesgo balance) como de tipo *project finance* (riesgo proyecto).

4. EVATIC (Estudios de Viabilidad, Asistencias Técnicas, Ingenierías y Consultorías): financiación para estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías ejecutados por empresas españolas en el extranjero. Este tipo de financiación se aplicó de manera no reembolsable durante

el primer semestre de 2012 cuando, en el contexto de contención del déficit público, se elimina la posibilidad de recurrir a la financiación no reembolsable dentro del FIEM. Para dar una salida a la financiación específica de este tipo de actividades en octubre de 2012 nace un nuevo EVATIC reembolsable.

6.1.2. La gestión del FIEM durante 2012

Frente al primer año de adaptación, en 2012 el instrumento ha dado un salto cualitativo y cuantitativo, adaptándose plenamente a la nueva realidad económica y ofreciendo formas de financiación que se adaptan a los retos de internacionalización de las empresas españolas, de tal manera que la ejecución del Fondo se ha elevado a 474.424.335 euros, lo que significa un 94,9 por 100 del límite presupuestario para aprobación de operaciones que establecía la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2012. Respecto al uso de la dotación presupuestaria, la buena marcha de los recobros en 2012 ha hecho que sólo fuera necesario hacer un uso mínimo de las mismas, pudiendo hacerse frente a las nuevas operaciones mediante los recursos autogenerados.

En términos de apalancamiento de recursos financieros suplementarios, el FIEM ha logrado su objetivo de incorporar recursos procedentes de otras fuentes de financiación, aspecto especialmente relevante en un contexto de crisis económica y financiera con fuertes restricciones de crédito, tal y como muestra el importe total de los contratos adjudicados a empresas españolas en los que ha participado esta financiación del FIEM, que fueron en 2012 de 1.248,2 millones de euros. Atendiendo al desglose de dichos contratos, la ejecución futura de los mismos arrastrará bienes y servicios de origen español por importes superiores 630 millones de euros para las operaciones aprobadas en 2012, cifra muy por encima de la participación del FIEM en dichas operaciones de internacionalización de empresas españolas. ▷

Todo ello debe tener un importante impacto positivo en el empleo en España y una fuerte repercusión en la evolución de la contribución al crecimiento del sector exterior español y de la consecución de un superávit de la cuenta corriente, además de significar la consolidación del nuevo instrumento en el seno del sistema español de crédito oficial a la exportación y a la inversión, ya que sus características y tipologías de financiación son altamente demandadas por las empresas españolas en sus procesos de internacionalización.

Tras el análisis y valoración positiva del Comité del FIEM, en 2012 el Consejo de Ministros aprobó 8 operaciones con cargo al FIEM a propuesta del Ministerio de Economía y Competitividad, mientras que el Secretario de Estado de Comercio aprobó por Resolución otras 11 operaciones, 10 de las cuales correspondían a estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías (EVATIC).

En relación a las operaciones de financiación aprobadas, distintas de las enmarcadas en el seno del EVATIC, el 30 de marzo, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito de ayuda a la República de Kenia, con cargo al Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), para financiar el proyecto *Línea de Transmisión del Parque Eólico del Lago Turkana*, por importe de 55.000.000 euros, y adjudicado mediante licitación internacional a la empresa Isolux. El importe del contrato asciende a 142.038.152 euros, y será cofinanciado con crédito mixto a la exportación con apoyo oficial español (con cobertura de CESCE), más fondos provistos por el Gobierno keniano. El proyecto consiste en la construcción «llave en mano» del diseño, suministro y construcción de una línea de Alta Tensión en 400KV desde la Central Eólica de Lake Turkana a Nairobi (428 Km), uniendo las subestaciones de Loyangalani y Suswa, y permitirá la evacuación de la energía generada en el parque eólico adyacente (el mayor del continente que se situará en las inmediaciones de Lago Turkana en Nairobi, al norte de Kenia).

La introducción de tecnología y equipamiento español en un mercado no tradicional y de difícil

acceso, como es Kenia, permitirá reforzar la incorporación de empresas españolas contratistas y fabricantes de material y equipamiento para el sector eléctrico en la zona oriental de África, mercado que se encuentra dominado por empresas asiáticas.

El 30 de marzo, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito concesional a la República de Cabo Verde, con cargo al Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), para financiar un proyecto de diseño, suministro, construcción y puesta en marcha de una infraestructura de red de frío en el puerto de Mindelo, en la República de Cabo Verde por importe de 12.783.000 euros.

El proyecto se enmarca dentro del Memorando de Entendimiento suscrito con la República de Cabo Verde en julio de 2008, y prorrogado posteriormente, que puso a disposición del Gobierno caboverdiano 50 millones de euros en forma de créditos concesionales reembolsables para financiar proyectos, de mutuo interés, realizados por empresas españolas, adjudicados mediante licitaciones restringidas y con un elemento de concesionalidad del 50 por 100. Este proyecto de red de frío en el puerto de Mindelo fue finalmente adjudicado por las autoridades de Cabo Verde a la empresa Frio-logic.

El 1 de junio, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito concesional con cargo al FIEM al Gobierno del Reino de Marruecos, para financiar un proyecto llave en mano para la señalización de la estación de Casa-Port (Casablanca), y ampliación de las nuevas vías por importe de 3.330.000 euros.

El proyecto se enmarca dentro del proceso de renovación y modernización de las instalaciones ferroviarias que actualmente se está acometiendo en Marruecos para las líneas convencionales, por parte de la empresa pública marroquí ONCF, y destaca especialmente por haber sido ganado en licitación internacional por una empresa española, Eliop Señalia.

El 21 de diciembre, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito concesional con ▷

cargo al FIEM al Gobierno de la República de Indonesia, por importe de 12.430.001 euros para el proyecto de suministros de elementos prefabricados para puentes metálicos de celosía, incluyendo ingeniería de detalle, repuestos, transporte planos de montaje, cursos de formación del personal local y asistencia técnica. El proyecto, que ha servido para relanzar el Programa de Cooperación Financiera entre España e Indonesia, fue adjudicado mediante el procedimiento de licitación restringida a la empresa Centunión. Este proyecto apoya la consolidación de la internacionalización de las empresas españolas en la creciente economía de Indonesia.

El 8 de junio, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito reembolsable con cargo al FIEM a la Sociedad Concesionaria del Gaseoducto de Morelos (México), por importe de 50 millones de dólares de EEUU, en condiciones de mercado bajo la modalidad de *project finance*. El proyecto se eleva por encima de los 200 millones de euros y se cofinancia con Banobras y Banamex. Se trata de un proyecto de construcción y operación en régimen de concesión del gaseoducto, en los Estados de Tlaxcala, Puebla y Morelos, de más de 160 Km de longitud y 30 pulgadas de diámetro, con una capacidad máxima de transporte de 320 millones de pies cúbicos diarios, que prestará servicios de transporte de gas natural a la Comisión Federal de Electricidad. El proyecto fue objeto de licitación internacional de la que resultaron adjudicatarios los promotores españoles Elecnor/Enagás multiplicando además el valor de los bienes y servicios españoles incorporados en el contrato firmado por su Sociedad Concesionaria del Gaseoducto de Morelos. La valoración del riesgo del cliente final según las agencias especializadas, es equiparable al riesgo soberano de México. Se contó con el Departamento de Financiación Estructurada del ICO en el análisis de la operación. Adicionalmente, en el proceso de *Due Dilligence* de la operación se trabajó con IDOM, Deloitte, Bufete Ritch Müller y Willis.

El 23 de noviembre se aprobó la concesión de un crédito reembolsable en condiciones comerciales

OCDE, con cargo al FIEM, al Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, por importe de 50.000.000 euros para un proyecto de rehabilitación de la Línea 1 del Metro de Caracas. El proyecto ya se encontraba en ejecución por parte de las empresas españolas CAF, Dimetronic, Constructora Hispánica y Cobra, financiándose con fondos propios venezolanos, y en vista de los retrasos en el cobro de certificaciones emitidas que se venían produciendo se decidió la transformación de la financiación provista en modalidad de cobertura oficial española a través de crédito suministrador a la entidad contratante Metro de Caracas, por una cobertura de crédito comprador, en la cuantía necesaria que permitiese que una vez satisfechos los importes pendientes de pago, se concluyese el proyecto, esta vez con garantía soberana de la República Bolivariana de Venezuela. Las ventajas de esta modificación fueron salir de una situación presiniestral de riesgo ya asumido por España y mejorar la calidad del mismo, y para el consorcio español ejecutor del proyecto, despejar la incertidumbre de tener que soportar la inversión con cargo a su propia tesorería. El importe resultante de la sindicación (sin FIEM) será de 114.016.478,34 euros, mientras que el importe del crédito FIEM será de hasta 50.000.000 euros, correspondientes en un 100 por 100 a la exportación de bienes y servicios españoles. Las condiciones financieras del crédito FIEM irán en consonancia con las del resto de financiadores (Detsche Bank, BBVA, Bankia y CaixaBank).

El 21 de diciembre, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito en condiciones comerciales tomando como referencia lo establecido por la OCDE con cargo al FIEM, por importe de 1.788.000 euros para financiar la ampliación de la almazara y la construcción de una planta de envasado de aceite, en Beja (Portugal), para la empresa Olival Fonte Dos Frades, SA dependiente del Grupo De Prado, una pyme española referente a nivel mundial en su sector, que exporta este producto de identidad española a más de 29 países del mundo desde hace más de 25 años. Todos los equipos destinados a la inversión, incluida la obra civil serán provistos o realizados por empresas resi- ▷

dentes en España, en particular hasta 8 empresas españolas servirán como suministradoras en lo relativo a líneas de recepción, extracción y envasado, depósitos, instalación de bodega y obra civil. Se contó con la colaboración de CESCE en el análisis de la operación.

El 21 de diciembre, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito reembolsable con cargo al FIEM, a otorgar a la Sociedad Concesionaria del Parque Eólico de Maldonado (Uruguay), R del Sur SA, bajo la modalidad de *project finance* por importe de 50 millones dólares de EEUU, en condiciones comerciales OCDE. Los promotores finales españoles son Maldonado Renovables (controlada por ATYC SL) y la pyme Alarde como promotor técnico, que resultaron adjudicatarios en licitación internacional. Se trata de un proyecto de construcción y explotación, durante 20 años, de un parque eólico con una capacidad de 50MW, que se cofinanciará con el Banco de la República Oriental de Uruguay (BROU). El proyecto combina la inversión por parte de empresas españolas con la exportación de aerogeneradores españoles, así como de participación de empresas españolas como subcontratistas de la obra civil y de la infraestructura eléctrica necesaria. El arrastre español del proyecto, aparte de lo referido a la imagen de España al tratarse del desarrollo de uno de los primeros parques en el seno de un amplio programa en Uruguay, se eleva más allá de los 75 millones de dólares ya que se dedica no sólo al suministro de los aerogeneradores, sino también a la obra civil y a la interconexión eléctrica. Tanto Uruguay como la empresa pública UTE contraparte de R del Sur en el contrato PPA cuentan con unos *ratings* muy aceptables por parte de las agencias internacionales de calificación. Se contó con la colaboración de CESCE, pero principalmente con el Departamento de Financiación Estructurada del ICO en el análisis y formalización de la operación. Adicionalmente, en el proceso de Due Dilligence de la operación se trabajó con KPMG, Altermia, Willis, Guyer&Regules y Cuatrecasas.

El 21 de diciembre, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito reembolsable con cargo al FIEM, a otorgar a la empresa residente en

Arabia Saudí Sadara Chemical Company bajo la modalidad de *project finance* por un importe máximo de 300 millones de dólares de EEUU, en condiciones comerciales OCDE, que se destinarán a financiar la construcción bajo la modalidad «llave en mano» de 3 plantas petroquímicas:

1. Óxido de Etileno/Auxiliares (Paquete EO & ESS).
2. Derivados de óxido propileo (Paquete POD).
3. Etanol aminas, Etileno aminas, y BGE (Butyl Glycol Ether).

El complejo está proyectado para producir 8 millones de toneladas anuales de productos petroquímicos y gasolina.

Los contratos firmados por los promotores (Dow Chemical y Saudi Arabia Oil Company) sumarán los 20.000 millones de dólares y serán financiados con recursos saudíes, financiación comercial con y sin cobertura de Agencias de Crédito a la Exportación y financiación directa oficial en términos comerciales OCDE, otorgada entre otros por Estados Unidos, Corea y España. Con respecto a la financiación española, se articulará enteramente a través del FIEM y se dedicará a todos los bienes y servicios españoles incorporados en el contrato firmado entre Sadara y la empresa española Técnicas Reunidas. Hasta 26 empresas españolas, entre ellas varias pymes, se beneficiarán indirectamente al ser subcontratistas en este proyecto de Técnicas Reunidas. El FIEM ha permitido incorporar a España en este importante proyecto, incrementar los importes de oferta española manteniendo competitividad en el precio, complementando de esta manera la oferta técnica de Técnicas Reunidas, siendo así adjudicado el paquete correspondiente a estas tres plantas petroquímicas a la empresa española en un proceso de dura competencia con otras empresas cuyas autoridades de crédito a la exportación estaban ofreciendo financiación muy competitiva, en particular japonesa y coreana. Además, la participación del FIEM ha ayudado a la adjudicación de otros tres contratos también en Arabia Saudí, financiados esta vez con fondos locales saudíes. ▷

El proyecto se desarrollará basándose en la tecnología de vanguardia y patentes desarrolladas y en propiedad de Dow Chemical, que permitirán adicionalmente, tanto a Técnicas Reunidas como a los fabricantes de equipos españoles, adquirir el *know how* y la experiencia de trabajar en estas plantas de alto contenido tecnológico en un país como Arabia Saudí, de alto valor comercial y estratégico para España. Contribuir a la presencia de empresas españolas en un país con semejante potencial y no exento de barreras de entrada es de carácter estratégico para los intereses comerciales españoles. Se ha contado con la colaboración de CESCE, pero principalmente con el Departamento de Financiación Estructurada del ICO en el análisis y formalización de la operación. Adicionalmente, en el proceso de Due Dilligence de la operación se está trabajando con KPMG, CMAI, JLT, Milbank, Cuatrecasas, Nexant y Greengate, así como con el Royal Bank of Scotland y el Riyad Bank.

El complejo de producción química se ubicará en la expansión de la ciudad de Jubail Industrial (JIC) en Arabia Saudí. JIC se encuentra en la costa este del Reino cerca de la ciudad de Al Jubail y cubre un área de 1.016 kilómetros cuadrados, de los cuales 5.500 hectáreas se dedican a uso industrial.

En el análisis de operaciones FIEM realizado hasta el momento, destacamos en su evolución cómo la financiación concesional FIEM ha pasado a representar un 17,6 por 100 en 2012 del total de aprobaciones, frente al 75,7 por 100 que significó en 2011 y la financiación comercial OCDE ha representado un 75,2 por 100 del total en 2012 frente a su no existencia en 2011. Se aprecia, por tanto, la clara tendencia hacia la preponderancia de la financiación comercial.

Por otro lado, conviene resaltar que el apoyo financiero del FIEM en estos años 2011 y 2012 se ha basado principalmente en la aplicación de financiación de carácter reembolsable, representando en la financiación no reembolsable el 7,5 por 100 de las aprobaciones del año en 2011 y el únicamente 0,5 por 100 en 2012.

EVATIC 2012

Durante la primera mitad del año 2012, la línea EVATIC no reembolsable siguió aprovechándose de forma dinámica, potenciando la internacionalización de servicios de empresas españolas en estos sectores. En 2012 el Comité FIEM valoró positivamente la financiación no reembolsable de 6 estudios de viabilidad, y de 4 asistencias técnicas, que fueron aprobados por resolución del Secretario de Estado de Comercio siguiendo las instrucciones de dicho Comité. El importe total de dichas operaciones ascendió a 2.226.653 euros.

En el Cuadro 6.1 y en los Gráficos 6.1 y 6.2 se presentan, respectivamente, una lista detallada de las operaciones aprobadas y su distribución geográfica y sectorial, donde vemos que en 2012 las consultorías e ingenierías en los sectores de medio ambiente, energía, transportes y tecnologías de la información y las comunicaciones absorbieron la mayor parte del EVATIC no reembolsable.

No obstante, a mediados de 2012 en un contexto de contención del déficit público, la Ley 2/2012 de 29 de junio de Presupuestos Generales del Estado para 2012, estableció la imposibilidad desde ese momento de autorizar operaciones de financiación no reembolsable con cargo al FIEM.

Desde la Secretaría de Estado de Comercio se ha trabajado activamente hasta conseguir el desarrollo de una alternativa de financiación para este tipo de operaciones, que han demostrado ser la punta de lanza de la economía más dinámica y representativa de los sectores líderes en internacionalización. De esta forma, en el Consejo de Ministros de 19 de octubre de 2012 se autorizó la creación de la nueva línea EVATIC Reembolsable, en el seno del propio instrumento FIEM, y de esta forma se pretende promover la internacionalización de estos sectores, al mismo tiempo que se garantiza que esta tarea no tenga un impacto negativo en déficit público.

Este instrumento queda definido según lo establecido en el Acuerdo de Consejo de Ministros por el que se crea y es asignada con una dotación de 20 millones de euros con cargo al propio FIEM. ▷

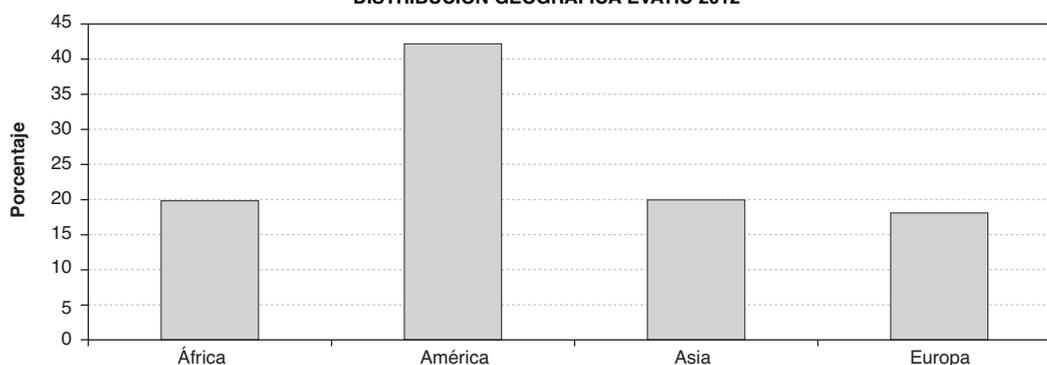
CAPÍTULO 6. POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

CUADRO 6.1
OPERACIONES EVATIC 2012

País	Operación	Sector	Empresa adjudicataria	Importe en euros
R.Sudáfrica	Proyecto de energías renovables	Energía	Fundación Cener	313.150
China	Tratamiento residuos sólidos urbanos	M. Ambiente	Inagua	443.947
Montenegro	Sistema integrado hidrológico	M. Ambiente	Ambisat	334.975
Moldavia	Laboratorio ADN	I+D	Global Business Strategies	67.500
Cabo Verde	Sistema de Radio enlace terrestre	TIC	Técnicas Competitivas	127.884
Trinidad y Tobago	A T Desarrollo del sector turístico	Turismo	A la espera de lista corta	97.884
Brasil	Marco estratégico Río Salud Digital	TIC	Rodrili	143.888
Colombia	Instalación energía renovable Mesa Santos	Energía	Global Energy and Trading	134.805
Costa Rica	Transporte ferroviario San Juan	Transporte	Ineco	445.570
México	Programa de eficiencia energética	Energía	Ve a Qualitas	117.050
TOTAL				2.226.653

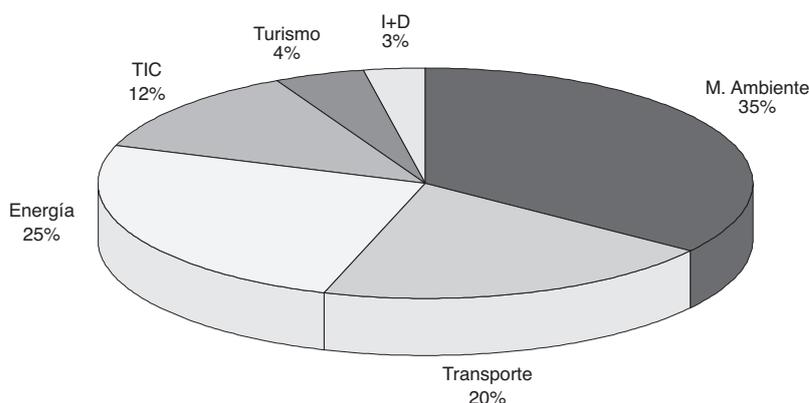
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

GRÁFICO 6.1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA EVATIC 2012



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

GRÁFICO 6.2
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL EVATIC 2012



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

Este tipo de contratos, aunque de importes no muy elevados, implican un alto número de horas de trabajo prestadas por personal de alta cualificación y

son, además, la semilla de otros de mayor cuantía y contenido de exportación de bienes y tecnología española. ▷

CUADRO 6.2
TRAMOS EVATIC 2012

Condiciones EVATIC	Tramo A	Tramo B
Importe	<1M DEG ¹	>1M DEG
Conceptos financiados	Hasta 100% del contrato	Hasta 85% de servicios exportados
Plazo de amortización	7 años	5 años
Periodo de gracia	1 año	6 meses
Tipos de interés	Ligeramente concesionales	CIRR ² + prima ³

¹ Para consulta del tipo de cambio del Derecho Especial de Giro (DEG) con respecto al € y al \$: http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_five.aspx

² Para consulta del tipo CIRR: <http://www.oecd.org/trade/exportcredits/cirrs.pdf>, en la fecha de preparación de estas Memoria CIRR del € y del \$ coinciden en 1,39 (5 años).

³ Exigencia del Consenso de la OCDE con el objetivo de aplicar el riesgo de impago, como mitigante del mismo.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

CUADRO 6.3
ÁREA GEOGRÁFICA DE DESTINO

Área geográfica	2011		2012	
	Importe euros	Porcentaje	Importe euros	Porcentaje
África.....	45.296.743,18	50,41	71.554.034	15,1
O. Medio.....	0,00	0,00	227.272.727	47,9
Asia.....	27.135.149,41	30,20	12.873.948	2,7
Europa.....	278.732,00	0,31	2.102.295	0,4
América.....	2.522.630,00	2,81	129.377.444	27,3
Multipaís*.....	14.616.466,18	16,23	31.243.887	6,6
TOTAL ÁREAS.....	89.849.720,77	100,00	474.424.335	100,0

* La referencia multipaís recoge las operaciones de encomiendas de gestión y otros gastos de funcionamiento del instrumento.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización

El nuevo EVATIC Reembolsable incorpora novedades que pretenden mantener su atractivo para el sector. Por una parte podrán ser beneficiarios no sólo los Gobiernos extranjeros, sino también entidades autónomas públicas, empresas y entidades financieras pertenecientes a los tres niveles de Administración (central, regional y local), así como entidades de carácter privado, que cumplan con las garantías y condiciones exigidas. Se podrán financiar así operaciones con garantías subsoberanas y privadas corporativas.

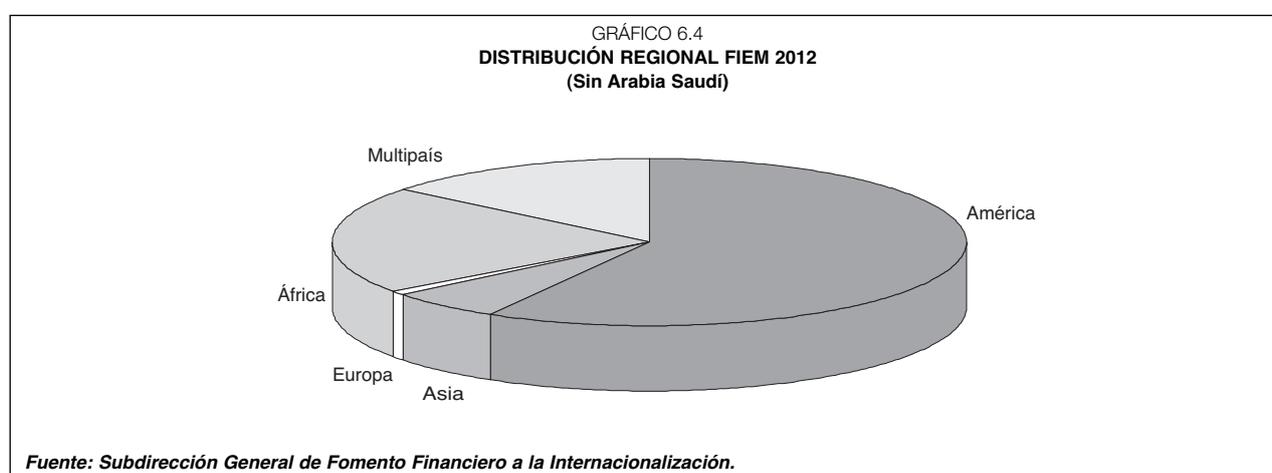
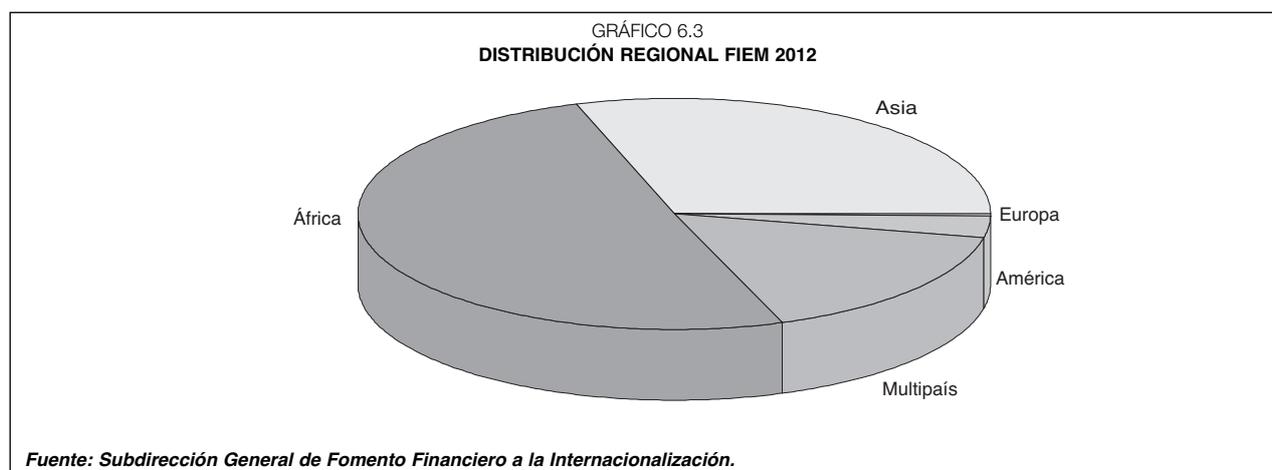
Otra novedad, que se introduce para impulsar el atractivo de esta financiación, es la posibilidad de incluir cláusulas de cancelación anticipada, exentas de comisión de cancelación, y que se basan principalmente en la incorporación, en los pliegos del potencial concurso posterior derivado de la operación, la posibilidad de que la empresa finalmente adjudicataria del proyecto abone los gastos del estudio, asistencia, ingeniería o consultoría previos, y que el beneficiario utilice estos fondos para amortizar anticipadamente el EVATIC.

De acuerdo con la normativa del Consenso de la OCDE es posible apoyar operaciones de importe inferior a 1 millón de derechos especiales de giro (DEGS, aproximadamente 1,2 millones de euros al cambio actual) en condiciones ligeramente concesionales. Las operaciones de un importe igual o superior a estos límites deben ser financiadas con créditos de exportación, con unas condiciones financieras en términos comerciales internacionales. El EVATIC Reembolsable distingue así dos tramos, tal y como se puede apreciar en el Cuadro 6.2.

6.1.3. Análisis geográfico FIEM 2012

El conjunto de todas las operaciones financiadas con cargo al FIEM, desde su puesta en marcha en 2011, puede ser clasificado según el área geográfica de destino, tal y como muestra en el Cuadro 6.3.

De esta distribución geográfica podemos señalar cómo África, tras consolidarse durante los últi- ▷



mos años como principal beneficiario del FIEM y del extinto FAD, siendo el porcentaje que representan las operaciones financiadas en este continente más del 50 por 100 del total de los Fondos FIEM 2011, atrayendo 45 millones de este año, cede su primer puesto en 2012 a Oriente Medio, debido al peso incorporado por la operación en Arabia Saudí.

Para tener un mayor conocimiento de la distribución regional en este último año, realizamos un análisis similar sin tener en cuenta esta operación. En este caso sería América el principal destino de estos recursos, atrayendo en 2012 diversas operaciones de gran tamaño como son fundamentalmente el Gasoducto de Morelos en México y también la financiación del Metro de Caracas y del parque Eólico de Maldonado en Uruguay.

Por su parte Asia, si bien en 2011 se destinaron a esta área más de 27 millones de euros, lo que re-

presentó más del 30 por 100 del total, en 2012 su participación ha sido muy inferior. En cuanto a Europa, ambos años se revela como el último destino de las operaciones financiadas con el FIEM, manteniéndose siempre por debajo del 1 por 100 en su participación global en los fondos.

6.1.4. Análisis sectorial FIEM 2012

En el año 2012 la operación del sector petroquímico de Arabia Saudí ha concentrado más del 50 por 100 de los fondos destinados a financiación de proyectos por el FIEM, siendo éste, por tanto, el sector más relevante. Tras este sector, tienen de nuevo un puesto destacado dentro del FIEM los proyectos del sector energético, y de energías renovables, con la financiación de líneas de transmisión eléctrica ▷

CUADRO 6.4
CONDICIONES FINANCIERAS MEDIAS DE OPERACIONES REEMBOLSABLES CON CARGO AL FIEM Y AL FAD

Condiciones financieras medias	2012	2011	2010	2009	2008
Tipo de interés (%).....	3,26	0,46	0,62	0,47	1,13
Plazo de amortización (años)	16,51	28,65	15,04	26,00	21,00
Período de gracia (años)	2,66	15,15	5,38	11,14	7,56
Importe medio (mill de euros).....	48,97	13,60	12,7	42,00	17,68

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

en Kenia, infraestructuras energéticas del gasoducto en México y un parque eólico en Uruguay.

Junto a éstos destaca el sector transportes, con la significativa operación del Metro de Caracas, en Venezuela, y la señalización ferroviaria en Marruecos. A estos sectores, les siguen por importancia en la distribución de FIEM el sector de infraestructuras, como las portuarias en Cabo Verde, y los suministros para construcción de puentes en Indonesia. Todos ellos sectores de alto valor añadido y componente tecnológico, y por ello considerados estratégicos de cara a la internacionalización de la empresa española.

Se trata de sectores con gran vocación de internacionalización, que han probado además su capacidad de generar fuertes efectos arrastre horizontales y verticales para la economía española, característica de especial relevancia en años de estancamiento económico, en los que la atonía de la demanda interna puede llegar a ahogar importantes sectores punteros. Sin ir más lejos, el proyecto de Técnicas Reunidas, supone la subcontratación en España de más de una veintena de empresas españolas y ha permitido casi en paralelo la reciente adjudicación de dos contratos para la empresa en Arabia Saudí, posicionando a la compañía en un situación muy favorable de cara a futuros proyectos de alto valor tecnológico en el competitivo mercado saudí.

Si a estos sectores mencionados, les unimos los servicios de ingeniería y consultoría de las distintas asistencias técnicas en los sectores de la energía, el medio ambiente y el tratamiento de aguas, queda dibujado el mapa de sectores estratégicos que han contado con financiación del FIEM, unos sectores que son coincidentes con las directrices

que marcan las líneas orientativas sectoriales, aprobadas tras el primer Comité FIEM de 2012. Se trata de sectores todos ellos de especial interés para la política comercial española que han mostrado su capacidad de creación de cadenas de valor de la empresa nacional en el exterior abriendo nuevas oportunidades, apoyando la imagen país y generando efectos arrastre para otras empresas españolas.

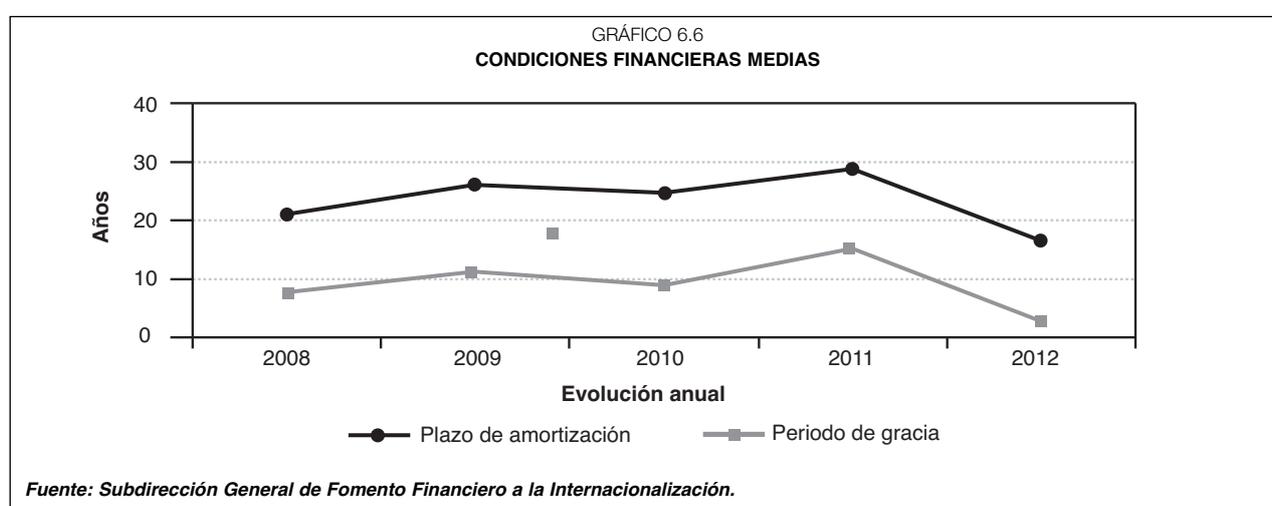
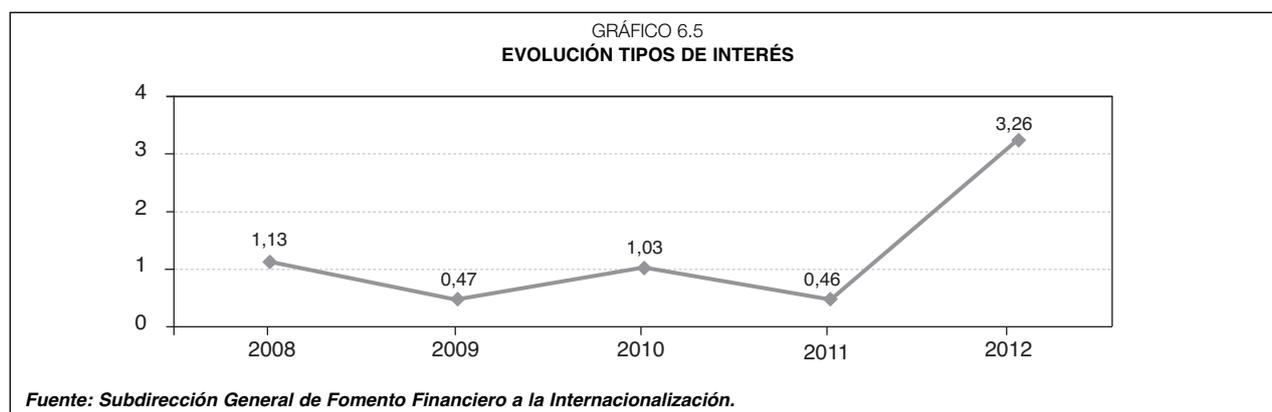
6.1.5. Análisis financiero FIEM

El Cuadro 6.4 recoge las condiciones financieras medias de las operaciones reembolsables aprobadas en los últimos 5 años, con cargo al FIEM (2011 y 2012) y al extinto FAD (anteriores a 2011).

Ante estos datos, lo primero que se observa es el aumento significativo de los tipos de interés a los que presta el FIEM, claro resultado del empuje que han tenido en 2012 las operaciones comerciales y de inversión frente a los créditos concesionales, predominantes hasta la fecha, con unas condiciones financieras mucho más blandas. Hay que resaltar que todas las operaciones reembolsables aprobadas hasta 2011 lo han sido de carácter concesional, por tipo de país, grado de viabilidad comercial de las operaciones y bajo aplicación del Consenso de la OCDE.

En segundo lugar, y también reflejo de esta tendencia, es una reducción en los plazos de amortización y en los periodos de gracia, mucho más clara si excluimos las operaciones de 2010.

Adicionalmente las garantías soberanas se han visto reducidas de manera intensa, incrementándose las referidas a garantías privadas, ya sean corporativas o tipo proyecto. ▷



6.1.6. Líneas pymes FIEM 2012

En 2012 el FIEM complementó su actividad con las líneas pymes a cargo del propio Fondo, en particular la Línea de Crédito con Túnez y la puesta en marcha de la Línea de Crédito con Egipto en 2012. El objetivo de estas líneas es fomentar la internacionalización de la pequeña y mediana empresa española, incentivando la exportación de suministros comercialmente viables a ambos países, ampliando así el alcance del FIEM. Con esta Línea se permite la financiación de hasta el 100 por 100 de los bienes y servicios españoles exportados con un importe máximo por operación de hasta 2 millones de derechos especiales de giro alcanzando un nivel de concesionalidad del 35 por 100. La línea ya cuenta con garantía soberana por el total aprobado.

El importe global asignado plurianualmente en su momento de aprobación a la Línea de Crédito

con Túnez fue de 25 millones de euros, siendo la República de Túnez, a través del Ministerio de Finanzas, el garante de los créditos. Durante el año 2012 se han aprobado para imputación de esta línea 13 operaciones de exportación por valor de 3.501.054 euros.

En cuanto a la Línea de Crédito con Egipto, operativa desde finales de 2012, el importe global aprobado fue de 20 millones de euros, siendo el Banco Central de Egipto el prestatario o garante de los créditos. Durante el año 2012 se han aprobado para imputación 2 operaciones de exportación por valor de 464.051 euros y el saldo disponible a diciembre de 2012 es de 19.535.949 euros una vez se contabilicen las operaciones aprobadas.

Dichas líneas permanecen todavía activas, hasta el primer semestre de 2013 la Línea Túnez y hasta diciembre de 2013 la Línea Egipto, siendo esta última prorrogable. ▷

6.1.7. Conclusiones

Como objetivos generales para 2012 se planteó el amortiguar la atonía de la demanda interna en España, para lo que se apoyó durante 2012 a sectores especialmente castigados por la crisis y que incorporasen alto componente tecnológico español, reducir el impacto negativo de la falta de financiación privada para la internacionalización, aspecto que se ha desarrollado a través de una ejecución presupuestaria técnicamente casi plena del instrumento (94,9 por 100), pero sobre todo a través de un apalancamiento de financiación que ha permitido financiar contratos por importe de más de 1.240 millones de euros, y apoyar la dinamización de la economía en un contexto de austeridad presupuestaria, para lo que, una vez descartada la financiación no reembolsable, el instrumento se adaptó a la nueva situación buscando soluciones financieras para las empresas, por ejemplo, con la aprobación de la Línea EVATIC.

En relación a los objetivos estratégicos del FIEM para 2012, se ha conseguido apoyar de una manera eficiente y eficaz la internacionalización de la economía española, maximizando los retornos de las operaciones de financiación aprobadas, no sólo incorporando bienes y servicios de origen español en los contratos financiados por encima de los importes FIEM aprobados (más de un 30 por 100 superior), sino teniendo especialmente en cuenta el potencial impacto positivo en el empleo en España. Adicionalmente, las condiciones financieras en las que se ha ejecutado este apoyo financiero han permitido ganar licitaciones internacionales a empresas españolas con unas condiciones financieras, en media, que muestran una tendencia hacia el incremento del peso de la financiación comercial en condiciones OCDE de apoyo a la exportación y a la inversión en el seno del instrumento. Este último aspecto es especialmente relevante en el contexto de austeridad presupuestaria anteriormente nombrado.

Con respecto a los países destino de operaciones de financiación, en particular Arabia Saudí, México, Uruguay, Indonesia, Kenia, Marruecos, Venezuela,

Túnez, Jordania y Cabo Verde eran prioritarios en las Líneas Orientativas Geográficas en 2012.

Las Líneas de financiación aprobadas en años anteriores han funcionado con agilidad en 2012, produciéndose numerosas imputaciones, como se ha presentado en este capítulo.

Asimismo, se ha desarrollado un importante esfuerzo en el estudio de garantías proyecto y corporativas, tal y como exige la posibilidad de otorgar financiación FIEM con garantías distintas de soberana. Los aspectos relativos a las capacidades técnicas de las empresas españolas adjudicatarias de proyectos con financiación FIEM también se ha reforzado, lo cual ha sido plenamente compatible con una mayor rotación de empresas, algunas de ellas pymes.

Todo ello ha permitido que el FIEM se convierta en un instrumento más adaptado a la realidad empresarial que el extinto FAD, de manera que se puedan abarcar las operaciones de financiación superando los obstáculos financieros a los que actualmente se enfrentan las empresas españolas, al menos parcialmente, con el instrumento FIEM.

Finalmente, el refuerzo de la modalidad de financiación, en términos comerciales OCDE ha conseguido concretar la colaboración con otras entidades de la Administración española como CESCE, ICO y COFIDES, permitiendo a la Dirección General de Comercio e Inversiones, como centro directivo gestor del FIEM, aplicar criterios eficientes en las fases de tramitación y valoración de las operaciones de financiación, dando como resultado, además de la ejecución presupuestaria en 2012, una cartera de operaciones en estudio que confirman la labor determinante del FIEM en el apoyo financiero para la internacionalización de la economía española.

6.2. La deuda externa de terceros países frente a España

Con frecuencia el endeudamiento externo supone un lastre para las opciones de crecimiento económico en numerosos países menos desarrollados. ▷

Por ello, la comunidad internacional ha impulsado la puesta en marcha de distintos mecanismos de gestión de ese endeudamiento, como son las reestructuraciones y las condonaciones. En España la Ley 38/2006, reguladora de la gestión de la deuda externa (en lo sucesivo Ley de Deuda), proporciona un marco normativo sistemático que ordena su gestión con arreglo a los principios de estabilidad financiera, cooperación al desarrollo, coordinación interna y multilateral, condicionalidad y transparencia.

Siguiendo estos principios generales, las actuaciones en materia de deuda externa se enmarcan en dos ámbitos: el multilateral –derivado de la pertenencia de España a foros e instituciones financieras internacionales– y el bilateral, que comprende las actuaciones resultantes de la aplicación de la citada Ley de Deuda y de los compromisos adicionales asumidos por el Estado.

En lo que se refiere al ámbito multilateral nuestro país es miembro del Club de París¹. En el seno de ese Club las decisiones en materia de deuda se toman de manera coordinada, con el fin de que el esfuerzo de un acreedor al aliviar la deuda de un país no revierta en el pago a otro. Las decisiones de alivio financiero deben ser por tanto consensuadas, simultáneas y destinadas a reforzar la posición financiera del deudor.

En ese foro, España participa en la ejecución de dos iniciativas diseñadas por el Fondo Monetario Internacional –en coordinación con el Banco Mundial– con el objetivo de reducir a niveles sostenibles la deuda externa de países sobreendeudados: la Iniciativa de Alivio de Deuda para los Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC, *Heavily Indebted Poor Countries*) lanzada en 1996 y reforzada en 1999, y la Iniciativa de Alivio de Deuda Multilateral (MDRI, *Multilateral Debt Relief Initiative*) difundida en 2005. Ambas proporcionan un alivio del endeudamiento de las economías elegibles a medida que éstas aplican políticas dirigidas

a promover el desarrollo y reducir la pobreza. Así, por ejemplo, cuando un deudor alcanza el llamado *punto de culminación* de la Iniciativa HIPC se le otorga un alivio definitivo de deuda. En este hito todos sus acreedores –bilaterales y multilaterales– condonan un porcentaje pactado del *stock* de su deuda externa con el objetivo de asegurar su sostenibilidad.

Siguiendo estas iniciativas, durante 2012 España ha firmado acuerdos bilaterales con Costa de Marfil y Guinea Conakry, cumpliendo así el compromiso asumido en el Club. Con estos acuerdos se ha otorgado un alivio en el seno de la Iniciativa HIPC que ha supuesto la condonación 16,64 millones de euros.

Complementariamente a este esfuerzo, España efectúa condonaciones adicionales que persiguen ofrecer tanto un margen de maniobra adicional a los países beneficiarios de la iniciativa HIPC ante *shocks* externos, como una mayor disponibilidad de recursos para financiar su desarrollo. En concreto, España condona toda su deuda contraída antes del 31 de diciembre de 2003 a los países que alcancen el citado punto de culminación. Como resultado de esa política, la deuda de España con los países beneficiarios de la iniciativa HIPC ha pasado de representar el 15,4 por 100 de la deuda total en 2006 (antes la Ley de Deuda) a un 4,5 por 100 en diciembre de 2012.

Por su parte, el ámbito bilateral incluye la gestión cotidiana de esa deuda y la utilización de los instrumentos contemplados en mencionada Ley. El principal instrumento de gestión son los programas de conversión de deuda en inversiones, que transforman deuda externa en financiación de proyectos de inversión en el país deudor. Estos programas persiguen un doble objetivo: permitir al deudor beneficiarse de un alivio de deuda y garantizar que los recursos liberados se destinan a financiar inversiones con impacto en su desarrollo económico. En función del procedimiento de condonación los programas de conversión pueden ser de dos tipos, a saber: conversión de deuda en inversiones privadas y en inversiones públicas.

A través de un programa de conversión de deuda en inversiones privadas, España vende la deuda afectada a un precio inferior al nominal (gene- ▷

¹ El Club de París es un foro internacional en el que los 19 principales acreedores soberanos se reúnen periódicamente para coordinar sus actuaciones ante problemas comunes de deuda externa.

CUADRO 6.5
PROGRAMAS DE CONVERSIÓN DE DEUDA VIGENTES EN 2012

Programa	Fecha de firma	Importe del programa en millones euros	Porcentaje de desembolso al Fondo de Contravalor
Conversión de deuda en inversiones públicas			
Argelia	22/06/2006	29,50	100
Bolivia	01/04/2003	66,40	30
	14/09/2009	58,20	40
Burkina Faso	08/11/2007	5,50	40
Camerún	14/07/2007	21,30	40
Costa Rica	05/04/1999	4,66	100
Ecuador	14/03/2005	37,10	100
El Salvador	09/12/2005	8,50	100
Etiopía	27/02/2007	6,60	40
Ghana	26/06/2009	31,80	40
Guinea Ecuatorial	10/11/2003	28,20	100
Honduras	24/09/2005	114,80	40
	13/12/2007	132,10	40
Jordania	28/11/2000	8,64	50
Marruecos	09/12/2003	50,00	100
Mauritania	18/12/2006	1,10	40
	21/02/2008	20,20	40
Mozambique	08/04/2010	12,90	40
Nicaragua	24/09/2005	32,30	40
	11/06/2008	37,45	40
Paraguay	03/10/2007	7,00	100
Perú	04/10/2006	14,80	100
	28/02/2007	2,00	40
Senegal	21/02/2008	66,40	40
	30/10/2008	10,81	40
Tanzania	28/01/2011	8,05	40
	01/02/2007	12,00	40
Uganda	02/07/2008	15,92	40
Conversión de deuda en inversiones privadas*			
Guinea Ecuatorial	10/11/2003	16,4	50**
Marruecos	09/12/2003	47,2	50**
TOTAL CONDONACIÓN PROGRAMAS		907,83	

* El Programa de Conversión de Deuda en Inversiones Privadas con Argelia ya está terminado.
 ** Al ser un programa de conversión por inversiones privadas, no existe ingreso en el Fondo de Contravalor, pero España vende la deuda afectada por el programa al 50 por 100 de su valor nominal, por lo que se condona el 50 por 100 restante.
Fuente: Subdirección General de Economía y Financiación Internacional.

ralmente al 50 por 100) a un inversor interesado en invertir en el país deudor. Posteriormente, ese inversor revende dicha deuda a las autoridades del deudor a un precio ligeramente superior al de compra (generalmente al 56 por 100 del valor nominal) y con el montante percibido, que se hace efectivo en moneda local, financia parte de su proyecto en el país deudor. Así, España recupera una parte de la deuda afectada y el país deudor se beneficia tanto de una quita de su deuda como de la financiación de un proyecto de inversión. España ha firmado programas de conversión de deuda en inversiones privadas con Argelia, Marruecos y Guinea Ecuatorial.

Por su parte, mediante un programa de conversión de deuda en inversiones públicas España condona la deuda a un país deudor a cambio de que éste ingrese una parte de la misma (el 40 por 100 en el caso de los beneficiarios de la Iniciativa HIPC, el 100 por 100 los demás países) en un fondo de contravalor en moneda local con cargo al cual se financian proyectos de desarrollo en esa economía. Ello implica que España renuncie al cobro de la deuda, al tiempo que se compromete a que los recursos liberados se empleen en la financiación de inversiones en el país deudor. Estos programas se gestionan mediante dos órganos con representan- ▷

tes de ambos países –el Comité Binacional y el Técnico– que se encargan de seleccionar, analizar y licitar los proyectos financiados con cargo al programa. Los proyectos deben ser ejecutados por empresas o entidades sin ánimo de lucro españolas, locales o mixtas.

Actualmente, España tiene 30 programas de conversión en vigor que suponen la condonación de 908 millones de euros y la inversión de 494 millones en proyectos de desarrollo en el país beneficiario. Hasta la fecha se han financiado más de 100 proyectos de inversión en sectores como educación, sanidad, medio ambiente e infraestructuras. Desde la aprobación de la Ley de Deuda en 2006 los programas de conversión se han orientado hacia las economías de menor renta con problemas de sobreendeudamiento, en paralelo con la Iniciativa HIPC y con los compromisos voluntarios asumidos por España. Así, del total de programas en vigor, 19 están firmados con países HIPC, que implican una condonación de deuda por importe de 656 millones de euros y una inversión de 277 millones en proyectos de desarrollo.

Dada la debilidad institucional de algunos de los países con los que se han suscrito programas de conversión, en determinados casos se han acordado convenios de colaboración con organismos multilaterales que proporcionan apoyo en la gestión de los mismos. Entre estos convenios destaca la colaboración con el Banco Mundial en el área de África Subsahariana (con programas en Burkina Faso, Camerún, Etiopía, Mauritania, Senegal, Tanzania y Uganda) o las colaboraciones del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) y la Corporación Andina de Fomento (CAF) en Latinoamérica.

Por último, cabe señalar que, lógicamente, existen conexiones entre el ámbito multilateral y el bilateral en la gestión de la deuda externa. Así, hay una correlación entre los sectores financiados y la consecución de los Objetivos del Milenio. Igualmente la gestión de estos programas cumple con los principios de la Declaración de París y la Agenda de Acción de Accra en lo que se refiere al respeto a las prioridades del país beneficiario, la coordinación con el res-

to de actores de la cooperación y la evaluación *ex ante* y *ex post* de los proyectos y de su impacto en el desarrollo.

6.3. Actividad de ICEX España Exportación e Inversiones

El trabajo de ICEX durante el 2012 ha estado condicionado por dos hechos fundamentales. En primer lugar, por el contexto de especial relevancia que el sector exterior de la economía está adquiriendo en el mantenimiento de la actividad empresarial, frente a la debilidad de la demanda interna, y por la importancia de ICEX en el impulso a aquellas empresas que buscan abrirse paso o consolidar su actividad en otros mercados. Y, en segundo lugar, por el papel fundamental que está desempeñando ICEX en la estrategia de la Secretaría de Estado de Comercio de simplificación y mejor coordinación de las estructuras de apoyo a la internacionalización.

En relación al primer punto, ICEX trabaja en el convencimiento de que la internacionalización debe constituirse en una característica estructural del tejido productivo de España y que sobre ella se asentará la recuperación de nuestra economía. Así, en el actual marco presupuestario, ICEX está realizando un esfuerzo generoso para aumentar su eficiencia, de modo que se reduzca el coste de las actividades, pero no su número. Este esfuerzo está trayendo sus frutos, pues ninguno de los principales capítulos de actividades de ICEX, como son las acciones en ferias, los foros de inversiones, los encuentros empresariales, los planes de empresa, los servicios personalizados o las resoluciones de consultas comerciales, se ha reducido significativamente respecto al año anterior.

En relación a la segunda cuestión, en 2012 destaca la integración en ICEX del organismo de promoción de inversiones extranjeras en España, Invest in Spain, y la futura integración (la parte de medio propio) de la sociedad estatal España Expansión Exterior y de la fundación pública CECO, todas ellas dependientes de la Secretaría de Estado de Comercio. ▷

Así, ICEX se convertirá en la “ventanilla” de la internacionalización de la empresa española, pasando a desempeñar de forma integrada las funciones de todos ellos, esto es: la promoción de la exportación y de la inversión de empresas españolas en el exterior, la formación de profesionales de comercio exterior y la atracción y promoción de la inversión extranjera en España. A través de esta ventanilla se ofrecerá también información y asesoramiento sobre los servicios o herramientas de internacionalización que presten otras instituciones de la Administración del Estado, con independencia de su adscripción a la Secretaría de Estado de Comercio.

En el ámbito de los programas y servicios de ICEX, cuyo detalle se presentará a continuación, en 2012 destacan las siguientes novedades.

En primer lugar, y con el objetivo de ampliar la base exportadora y dotarla de mayor estabilidad, en mayo se lanzó el programa ICEX Next, que ofrece una serie de paquetes de asesoría de alto valor añadido y también asistencia económica a través de la financiación de algunos gastos de promoción. También se ha aprobado un nuevo criterio de temporalidad en las ayudas, de modo que el apoyo se graduará en función del número de años en los que una empresa haya participado en una misma actividad, primándose a las empresas que participen por primera vez.

También se ha diseñado un esquema de incentivos para ir reasignando recursos desde mercados maduros hacia mercados emergentes de elevado potencial, con el objetivo de favorecer la diversificación de los mercados de destino de nuestra exportación.

Con el objetivo de aumentar el valor añadido de los bienes exportados, pues apenas el 10 por 100 de nuestras exportaciones totales es de alto contenido tecnológico, destaca el acuerdo firmado con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo para poner en marcha un plan de internacionalización de sectores industriales de alto contenido tecnológico y el reciente convenio de colaboración con el Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI), de modo que éste integrará sus principa-

les oficinas en el exterior en la red de la Secretaría de Estado de Comercio-ICEX y lanzará un nuevo programa de becas que le dará presencia en las oficinas de 21 países y cuatro continentes. La innovación tendrá, por primera vez, una red estructural en el exterior plenamente vinculada a la red de oficinas económicas y comerciales presente en todo el mundo.

También se ha trabajado para solucionar uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las empresas, especialmente las pequeñas, en la actualidad, esto es, la falta de financiación. Así, se ha firmado un acuerdo de colaboración con la Compañía Española de Reafianzamiento, SA (CERSA) mediante el cual se persigue facilitar a las pymes el acceso a financiación de sus proyectos en el exterior a través del sistema español de garantía recíproca. También se ha establecido una colaboración con la Empresa Nacional de Innovación (ENISA), de modo que se priorice la orientación internacional de los proyectos financiados por la línea ENISA-Competitividad y se fomente la utilización del préstamo participativo como instrumento de financiación en la internacionalización de las empresas industriales.

Las iniciativas puestas en marcha en 2012 se completan con una serie de instrumentos para facilitar el acceso de las empresas a financiación, pues éste es uno de las mayores dificultades a las que se enfrentan las empresas en la actualidad. En concreto, el programa Pyme-Invierte, lanzado conjuntamente con Cofides, a través del cual, las empresas podrán contar con asesoramiento sobre inversiones en el exterior y orientación sobre financiación para la implantación en mercados exteriores.

En 2012 ICEX ha comenzado a trabajar también en una nueva iniciativa para acercar a las pequeñas y medianas empresas a los grandes proyectos en infraestructuras, energía y medio ambiente, denominada ICEX Integra. El objetivo es aumentar el número de empresas españolas que proveen sus productos y servicios a otras compañías españolas adjudicatarias de proyectos en el exterior. Se pretende trabajar sobre proyectos internacionales previamente identificados para abordar la posible participación en ellos ▷

de empresas españolas, presentado soluciones integrales que hagan más competitivas las ofertas, en un proceso del que saldrían beneficiados todos los actores de la cadena de valor.

Por último, en lo relativo a nuevos programas, ICEX detectó en 2012 que las grandes cadenas de distribución de los países occidentales están intentando sustituir parte de sus proveedores de países en vías de desarrollo por proveedores europeos, debido a que los costes de producción y transporte de estos países se han incrementado sustancialmente y a la complejidad de las relaciones comerciales con estos mercados. Los departamentos de compras de estas grandes cadenas están volviendo su mirada hacia los países del sur del continente, fundamentalmente Italia, Portugal y España. Para aprovechar y capitalizar esta tendencia en beneficio de la empresa española, la entidad puso en marcha en 2012 el programa ICEX Gran Distribución, cuyo objetivo es que las grandes cadenas de distribución incluyan entre sus países proveedores a España y, además, lograr que esta situación se prolongue en el tiempo.

Por último, acompañando a todos estos cambios, en 2012 se ha procedido a modificar la denominación y la identidad corporativa de ICEX, que ha pasado a llamarse ICEX, España Exportación e Inversiones, poniendo de manifiesto sus nuevas funciones e integrando los colores de España en el logotipo.

A continuación se detallan los servicios que ICEX ofrece y todas las actividades realizadas durante 2012.

6.3.1. Servicios de iniciación a la exportación

Con el objetivo de contribuir a incrementar la base exportadora, esto es, el número y la calidad de las empresas que operan en los mercados internacionales, ICEX puso en marcha, en 2012, el mencionado programa ICEX Next, gracias al cual la empresa cuenta, por una parte, con una batería de servicios que la asistirán en el proceso de diseño

de un plan estratégico de internacionalización y, por otra, con una bolsa de ayudas para sufragar una parte de los gastos de promoción que la ejecución de la estrategia genere. Desde su lanzamiento, en el segundo trimestre, hasta el final del ejercicio, se han incorporado al programa 368 empresas.

Además, se ha seguido dando servicio a las empresas aún participantes en el Plan de Iniciación a Proyectos de Exportación, PIPE, pues, si bien el último año de acceso de empresas al programa fue 2011, éste tiene dos años de duración. El PIPE ha estado en vigor desde 1997 y por él han pasado cerca de 8.000 empresas. A todas ellas, más las nuevas empresas del programa ICEX Next, se les ofrecen los servicios del Club Next, una batería de herramientas que pretenden cubrir las necesidades que se generan en las empresas en el desarrollo de su estrategia internacional.

Vale la pena destacar la apuesta de los programas de iniciación a la exportación de ICEX por las nuevas tecnologías, ofreciendo a las empresas la oportunidad de participar en el Grupo ICEX Next en LinkedIn, del que forman parte casi 1.700 empresas.

ICEX participa en el esfuerzo nacional de mejora de la competitividad como vía para volver a la senda del crecimiento y la recuperación de la actividad económica, ayudando a mejorar las capacidades competitivas de las empresas ya exportadoras e inversoras. La actividad de ICEX en este ámbito se clasifica de la siguiente manera.

6.3.2. Servicios de apoyo a la exportación

El apoyo a la exportación se materializa en el fortalecimiento de las actividades de promoción comercial de las propias empresas o de las asociaciones sectoriales que las representan. Esta estrategia de promoción contempla líneas de actuación a nivel macrosectorial, sectorial y empresarial. A ellas se unen una serie de proyectos especiales, como los planes país, el proyecto de impulso de la imagen país o nuevos programas mencionados, como ICEX Integra o ICEX Gran Distribución. ▷

Los planes sectoriales tienen como objetivo posicionar y consolidar la oferta exportadora española en los mercados exteriores, identificándola con garantía de calidad, servicio y continuidad, al tiempo que promocionan la imagen de cada sector y sus empresas. Su diseño responde a una obra conjunta llevada a cabo por ICEX, las asociaciones sectoriales y las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. En 2012 se han llevado a cabo 96 planes de internacionalización sectoriales (*marketing* de sectores), que se han ejecutado a través de unas 1.200 actividades en las que han participado cerca de 6.000 empresas, que se han traducido en unas 9.000 participaciones empresariales.

Por su parte, los planes macrosectoriales tienen como finalidad mejorar la imagen global de la oferta española y posicionarla en un segmento de alta calidad. Para ello se coordinan actividades de distintos sectores afines con el fin de capitalizar sinergias y potenciar la eficacia de la promoción sectorial.

En la práctica, toda esta estrategia se materializa en la siguiente tipología de acciones: asistencia a ferias, misiones directas e inversas, campañas de comunicación, seminarios, jornadas técnicas, investigación de mercados, exposiciones, degustaciones y catas, material promocional, material informativo, etcétera.

Empezando por las acciones en ferias, éstas toman la forma de Pabellones Oficiales o Informativos y de Participaciones Agrupadas.

Los Pabellones Oficiales organizados por ICEX facilitan la presencia de empresas en ferias internacionales bajo la imagen común de España. La entidad asume toda la organización y proporciona a los expositores un servicio llave en mano que incluye el alquiler del espacio, la decoración, la logística y la promoción. En 2012 se organizaron 46 pabellones en 15 países, con más de 1.700 participaciones empresariales y alrededor de 1.170 empresas participantes.

Los Pabellones Informativos consisten en *stands* de carácter informativo, organizados en cada feria por la Oficina Económica y Comercial de España

en el exterior correspondiente, con la colaboración de ICEX y de las asociaciones de exportadores. Bajo esta modalidad se persigue estar presente en ferias donde no sea necesaria la participación de empresas. En 2012 se contó con presencia española en 36 eventos organizados en 17 países.

Por último, las Participaciones Agrupadas posibilitan la participación conjunta de un grupo de empresas en una feria internacional en el extranjero. La organización corre a cargo de las asociaciones sectoriales de exportadores –con el apoyo de ICEX– y suelen contemplarse dentro de los planes sectoriales. En 2012 se organizaron 248 ferias en 36 países, que contaron con la asistencia de unas 2.790 empresas y más de 4.300 participaciones empresariales, es decir, una media de 12 empresas agrupadas por feria.

En total, en 2012, ICEX organizó participaciones, de un tipo u otro, en 385 ferias en 44 países (75 en Alemania, 53 en Estados Unidos, 43 en Francia, 34 en Italia, 29 en China, 18 en Rusia y 14 en Emiratos Árabes Unidos, entre otros países), con más de 6.300 participaciones empresariales y 3.500 empresas beneficiarias.

Por lo que respecta a las misiones, éstas se dividen en directas, inversas y de estudio.

Las misiones directas consisten en viajes realizados por empresarios españoles a mercados extranjeros para establecer contactos comerciales, mantener reuniones con profesionales, dar a conocer sus productos y mejorar su distribución. En 2012, ICEX ha apoyado 196 misiones, que contaron con programas de visita preparados, en la mayoría de los casos, por las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.

Los principales destinos han sido: Brasil, India, Estados Unidos, Colombia, México, Rusia y Arabia Saudí. Los sectores más destacados han sido los de tecnología industrial, servicios profesionales, infraestructuras, medio ambiente, energía y TIC, con un total de 171 misiones.

Las misiones de estudio son viajes a nuevos mercados, generalmente a cargo de representantes de asociaciones con el fin de realizar una pros- ▷

pección e investigación para definir una estrategia de acceso y promoción sectorial. En 2012 se han apoyado 94 misiones de este tipo, en su mayoría de infraestructuras, medio ambiente, energía y TIC (73 en conjunto). Los principales destinos fueron Brasil, India y China.

Por último, las misiones inversas son viajes de periodistas o posibles compradores extranjeros a España para conocer la oferta local a través de visitas a las zonas de producción o a ferias nacionales. La selección de los profesionales se realiza con la colaboración de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.

Los principales países de procedencia en 2012 fueron Estados Unidos, Alemania y Argelia. En total se han organizado 77 misiones, de las cuales 24 estuvieron dedicadas al sector de infraestructuras, medio ambiente, energía y TIC, 21 a tecnología industrial y servicios profesionales, 17 a alimentos y gastronomía y 15 a moda, hábitat e industrias culturales.

Además de estos dos instrumentos tradicionales de promoción desde el Instituto se promueve una tipología de actividades cada vez más variada y versátil, con objeto de facilitar a las empresas el acceso a los mercados, la consolidación comercial y la mejora de sus cuotas de mercado, entre las que destacan las campañas de promoción y jornadas técnicas.

Por lo que respecta al apoyo directo a las empresas, éste se articula a través del Plan General de Promoción Exterior y Marcas, que tiene, a su vez, 5 líneas, en función de la especialización de la empresa.

La *Línea de apoyo a las marcas españolas* trata de fortalecer la imagen de la marca de las empresas y vincularla con un producto de calidad de origen español. En 2012, ICEX apoyó la renovación de 105 proyectos. Por áreas, cabe destacar los sectores de moda, hábitat e industrias culturales (48 planes), seguidos de alimentos y gastronomía (30), tecnología industrial y servicios profesionales (17) e infraestructuras, medio ambiente, energía y TIC (10).

La *Línea de apoyo a la difusión internacional de la innovación* se enmarca dentro de la campaña España, *technology for life* y tiene como objetivo fomentar la internacionalización de procesos, pro-

ductos o servicios tecnológicos desarrollados por empresas españolas de sectores industriales, con alto contenido tecnológico, cuyo componente innovador contribuya a impulsar la imagen del *Made in Spain*. En 2012 se han apoyado 40 renovaciones de planes. Destacan como sectores principales las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), la biotecnología, defensa y seguridad, la industria química y farmaquímica y la maquinaria industrial y de obras públicas.

La *Línea de apoyo al producto audiovisual* tiene como potenciales beneficiarios a productoras nacionales, tanto de cine como de contenidos para televisión, que comercializan directamente sus producciones en el exterior, así como los distribuidores y agentes españoles de ventas internacionales. Con esta iniciativa se pretende mejorar el posicionamiento comercial y la imagen individual de las productoras y firmas españolas que venden productos audiovisuales en el exterior, lo que debería servir para mejorar el conocimiento y la imagen general de nuestra oferta en los mercados internacionales. En 2012 se apoyaron las renovaciones de 128 proyectos.

La *Línea de apoyo a la internacionalización del diseño* trata de fomentar la difusión internacional de todos aquellos sectores que contribuyen a mejorar el posicionamiento de nuestro diseño en el exterior, además de para los estudios de diseño –gráfico, industrial, de producto, interiorismo, etcétera– y de las firmas que presten servicios de diseño. Para el desarrollo de este plan, ICEX toma como referencia la relevancia internacional y notoriedad de las actividades propuestas, así como su desarrollo en ciudades o mercados considerados centros de prescripción internacional. El programa respalda los eventos de promoción que lleven a cabo las compañías seleccionadas: exposiciones en el exterior –tanto en salas específicas como museos–, participaciones en foros *contract*, congresos internacionales, etcétera. Durante el ejercicio 2012 se han apoyado proyectos de cinco empresas en 15 países.

Por último, la *Línea de apoyo a la imagen-moda* tiene como objetivo apoyar la difusión internacional de la moda española a través de pymes del ▷

sector que se caractericen por su innovación, calidad y diseño y que comercialicen una marca española, dado que la dimensión de su estrategia internacional puede favorecer la imagen del conjunto de las compañías españolas del sector.

El programa colabora en los gastos derivados de la participación en pasarelas internacionales de reconocido prestigio o en la presentación de las colecciones en algún evento, coincidiendo con la semana de la moda de alguna ciudad considerada escaparate internacional.

En 2012 se ha apoyado la renovación de tres planes, para actuaciones en Francia y Estados Unidos.

En todas estas líneas se ha recogido de forma explícita el apoyo a la asistencia individual a ferias internacionales, siempre que ICEX no participe en el evento bajo ninguna modalidad.

Mención aparte, en este ámbito, merecen las oportunidades de negocio generadas por las instituciones financieras multilaterales y de otros organismos internacionales de naturaleza no financiera, como el sistema de Naciones Unidas. En el actual contexto de falta de financiación en los mercados internacionales de crédito este tipo de proyectos cobra un especial interés pues estas instituciones generan importantes oportunidades en diversos sectores, en contratos para suministro de bienes y la realización de obras asociados a préstamos y donaciones, trabajos de asistencia técnica y servicios de consultoría, y acceso a financiación de proyectos a través de operaciones con el sector privado.

Para responder a las necesidades de apoyo de las empresas españolas para acceder a este «mercado multilateral» en los países beneficiarios, ICEX desarrolla acciones en torno a cuatro pilares básicos de trabajo: información, formación, promoción y apoyo individual a empresas.

Comenzando por la primera, ICEX ofrece información actualizada sobre los proyectos y el funcionamiento, organización y normativa de los distintos organismos multilaterales de financiación del desarrollo, con especial atención a las oportunidades de negocio susceptibles de recibir financiación multilateral. A través del Servicio de Oportunidades de

Negocio se ha realizado la difusión de programas, proyectos y licitaciones con financiación de instituciones financieras multilaterales, que disponen de fondos desligados para la financiación de proyectos en distintos países. En 2012 se ha difundido información sobre 259 programas, 1.080 proyectos y 10.046 licitaciones. Por otra parte, en 2012 se han desarrollado 3 jornadas informativas sobre licitaciones y se ha organizado una mesa redonda sobre licitaciones en el Salón Mi Empresa.

En el área de formación se desarrollan actividades en dos niveles, uno inicial o de aproximación a los organismos multilaterales de desarrollo, y otro más especializado enfocado a proyectos, sectores o mercados concretos.

Por lo que respecta a las actividades de promoción, éstas se dirigen tanto a las sedes de las Instituciones Financieras Multilaterales en los países receptores y en las oficinas centrales, como a las agencias ejecutoras que desarrollan proyectos financiados por las IFI, siendo el principal instrumento los Parteneriados Multilaterales.

Los Parteneriados están dirigidos a los sectores de infraestructuras, energía y medio ambiente, y el objetivo de estas jornadas es permitir a las empresas españolas participantes conocer de primera mano los proyectos que las instituciones multilaterales tienen previsto desarrollar en estos países en los sectores antes mencionados, familiarizarse con las agencias ejecutoras más importantes y conocer y establecer contactos con empresas locales como socios potenciales para posibles colaboraciones futuras.

En 2012 se organizaron dos Parteneriados Multilaterales, uno en Brasil del 11 al 13 de junio en Sao Paulo, y el segundo en India, en Nueva Delhi, del 24 al 26 de octubre, en el marco de la visita de Estado que realizó SM el Rey a la India.

Además, ICEX dispone de un instrumento de apoyo a las empresas a través del servicio de compra de pliegos. En 2012, desde la red de Oficinas Económicas y Comerciales de las embajadas de España en el exterior gestionado desde el Departamento se ha procedido a la compra de 178 pliegos de licitación en nombre de las empresas solicitantes. ▷

En líneas generales, en los últimos años la presencia de compañías españolas en el mercado multilateral se ha incrementado de manera significativa, especialmente en algunas instituciones. En concreto, los resultados de las empresas españolas en 2012 en el Grupo Banco Mundial, en el Banco Interamericano de Desarrollo y en el Banco Asiático de Desarrollo son los mejores desde la incorporación de España a estas instituciones, aunque existe aún un amplio recorrido para las firmas españolas en estos mercados, donde muchas tienen una importante presencia, liderazgo y especialización.

6.3.3. Servicios de apoyo a la implantación

Otro de los elementos clave en el aumento de la competitividad son los servicios que facilitan la implantación, ya sea comercial o productiva, en los mercados destino por parte de las empresas más avanzadas en el proceso de internacionalización. Este apoyo se articula a través de las actividades de promoción de inversiones, del apoyo a proyectos empresariales y de las plataformas de apoyo en el exterior.

Promoción de inversiones

Comenzando por las actividades de promoción de inversiones, éstas consisten en los Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial, en los Encuentros Empresariales y en las Misiones de Inversores.

Los Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial son ruedas de negocios que consisten en entrevistas cara a cara entre empresarios españoles y potenciales socios extranjeros sobre proyectos de inversión o cooperación empresarial previamente seleccionados. Dos meses antes de la celebración del Foro, se mantienen en ICEX entrevistas individuales con cada una de las empresas españolas interesadas en participar, para conocer en profundidad el proyecto que desean llevar a cabo y concretar el perfil de los potenciales socios que están buscando.

Una vez definidas estas variables, comienza en destino el proceso de preparación de las agendas individuales de entrevistas, que se desarrollarán du-

rante los dos días de duración del Foro, a través de la identificación y selección de las empresas locales que más se adecuen a los intereses manifestados por las compañías españolas. En los foros celebrados en 2012, cada empresa mantuvo una media de 9 reuniones. Los foros se completan con la celebración de mesas redondas sobre los sectores más representados y con intervenciones de empresas españolas ya establecidas, que comparten sus experiencias de implantación.

Además, ICEX elabora informes sectoriales ad hoc sobre la situación del mercado local, la oferta, la demanda, los aspectos prácticos para la inversión en los sectores considerados como prioritarios y las oportunidades y riesgos, y ofrece servicios de asesoría e información específica a las empresas españolas. Una vez celebrado el Foro, ICEX realiza un seguimiento activo del desarrollo de los proyectos presentados, con objeto de facilitar su puesta en marcha.

La organización de Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial se realiza de acuerdo a un Sistema de Gestión de la Calidad implantado conforme con la norma ISO 9001:2008, certificado por AENOR desde 2003. Dicho sistema ha implicado la puesta en marcha de un proceso de mejora continua que ha permitido incrementar desde el año 2003 en más de 20 puntos porcentuales el nivel de satisfacción de las empresas españolas participantes en los foros, alcanzándose valores actuales próximos al 90 por 100.

En 2012 se han celebrado 3 foros, uno en Colombia, otro en Marruecos y un tercero en Estados Unidos y se ha trabajado profundamente en la línea abierta en 2011 relativa a la consecución de patrocinios de empresas e instituciones como apoyo a la organización de estos foros.

Los Encuentros Empresariales, por su parte, tienen como objetivo la identificación de posibles socios en mercados y sectores con potencial atractivo para la internacionalización de la empresa española. Para ello reúnen a empresarios españoles y a sus potenciales socios locales con el objetivo de establecer acuerdos de cooperación empresarial e inversiones en sus diferentes modalidades o bien, de consolidar los ya existentes. Todo ello a través del desarrollo ▷

de un programa de actos y actividades que se suceden durante varias jornadas, que combina tanto aspectos técnicos como institucionales. Con frecuencia, estos encuentros se plantean como el instrumento utilizado para conformar las agendas económicas y las visitas oficiales o de Estado de la Casa Real, Presidencia del Gobierno o máximos responsables ministeriales, lo que multiplica el impacto del encuentro entre los potenciales interlocutores del mercado de destino. Los Encuentros Empresariales se caracterizan por ser una actividad muy flexible, que puede configurarse casi a medida, de acuerdo con los objetivos o necesidades concretas.

A diferencia de otros programas de ICEX, esta actividad no va dirigida exclusivamente a la pyme, sino también, y muy especialmente, a la gran empresa española. Su participación activa en estos encuentros conlleva un doble beneficio; el propio, al permitir a sus responsables iniciar o consolidar su presencia en un mercado determinado con el respaldo de las más altas instituciones del Estado, y el de pymes que pueden beneficiarse del efecto arrastre de las primeras.

Durante 2012, ICEX organizó Encuentros Empresariales en Perú, República de Sudáfrica y República Popular China.

Por último, las Misiones de Inversores tienen como objetivo prioritario identificar áreas geográficas y sectores productivos o de servicios que, hasta el momento, no cuenten con un volumen significativo de inversores españoles en relación con el potencial que ofrecen. El formato varía en función del sector y el mercado objetivo, aunque priman los aspectos de carácter técnico.

En 2012, ICEX organizó una Misión de Inversores a Angola y colaboró activamente con la Agencia de atracción de inversiones en Guatemala (Invest in Guatemala) en la realización de una segunda a este país centroamericano.

Apoyo a proyectos empresariales individuales

La segunda vía por la que ICEX impulsa la implantación de empresas españolas en el exterior, es

pecialmente de las pymes, es a través del mencionado ICEX–Invierte, para inversiones productivas, lanzado en noviembre de 2012. Se trata de un programa mixto de ICEX y la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) que combina el asesoramiento de ICEX y la accesibilidad de los fondos que ofrece COFIDES.

En el marco de este programa, ICEX estudia cada proyecto de inversión en el exterior y proporciona información a las empresas que lo solicitan sobre países, sectores, requisitos para la inversión, costes de establecimiento, ayudas a la inversión y financiación. En un segundo paso, se remiten a COFIDES los proyectos de las empresas que tienen una situación financiera equilibrada y saneada, y que se ajustan a los requisitos técnicos y de viabilidad marcados por este organismo. COFIDES analiza y evalúa los proyectos para proporcionar la información financiera y de estructura económica que precisen.

La financiación se instrumenta a través de préstamos de co-inversión, con remuneración ligada a los resultados del proyecto, con importes financiables entre 75.000 y 10 millones de euros, hasta el 80 por 100 de las necesidades del proyecto. Esta financiación puede destinarse a los proyectos de producción o de comercialización de bienes o servicios con implantación en el exterior, que requieran financiación a medio o largo plazo.

Desde la firma del acuerdo hasta finales de diciembre de 2012, se ha dado respuesta y valorado la elegibilidad de 30 solicitudes, una de las cuales ha sido traspasada a COFIDES.

Plataformas de apoyo en el exterior

Por último, ICEX apoya la implantación de empresas en el exterior a través de dos iniciativas novedosas; los Centros de Negocio y el Spain Tech Center.

Los Centros de Negocios de ICEX proporcionan la infraestructura necesaria para desarrollar los negocios empresariales de manera continuada en el exterior. Se encuentran integrados en las instalaciones de las Oficinas Económicas y Comerciales ▷

de las Embajadas de España y ofrecen a la empresa española un espacio de trabajo independiente y completamente equipado, así como el apoyo técnico y administrativo necesario para llevar a cabo su actividad internacional.

ICEX amplió en 2012 su red de Centros de Negocios en el exterior con cuatro instalaciones más, situadas en Bogotá (Colombia), Praga (República Checa), Varsovia (Polonia) y Estambul (Turquía), que se suman a las ya disponibles en Argel (Argelia), Sao Paulo (Brasil), Guangzhou, Pekín y Shanghai (China); Chicago (Estados Unidos), Dubai (Emiratos Árabes Unidos), Mumbai (India), Kuala Lumpur (Malasia), Casablanca (Marruecos), Ciudad de México (México), Bucarest (Rumania) y Moscú (Rusia). De esta forma, son ya 17 los Centros de Negocios que ICEX ofrece a las empresas españolas para facilitar su internacionalización en mercados estratégicos.

Por su parte, el Spain Tech Center de San Francisco es una iniciativa de ICEX, Red.es y Fundación Banesto, que tiene como objetivo facilitar a las empresas españolas de base tecnológica su acceso e implantación en uno de los mercados más competitivos a nivel mundial, Estados Unidos, y a la vez a Silicon Valley, uno de los ecosistemas más enriquecedores para las compañías que basan su crecimiento en la tecnología.

El Spain Tech Center (STC) proporciona espacio físico y un programa de preparación y apoyo que se desarrolla durante dos meses en España y por un periodo de seis meses a un año en San Francisco. El objetivo es prestar a las empresas todo el apoyo y los servicios necesarios para acelerar su implantación en el mercado americano.

Comenzó a funcionar el 1 de julio de 2011, y a finales de 2012 ya contaba con 20 empresas instaladas.

6.3.4. Servicios de información

Otra de las vías fundamentales para ayudar a las empresas es poner a su disposición una informa-

ción de calidad. ICEX trata de alcanzar este objetivo por medio de una serie de instrumentos y canales.

Sistema de portales

En primer lugar, a través del sistema de portales temáticos, que constituyen, en su conjunto, una plataforma de comunicación imprescindible con una presencia consolidada en los principales buscadores de Internet y foros *online* económicos y de internacionalización. Sus contenidos son distribuidos de manera exponencial en las diferentes redes sociales y profesionales integradas por empresas y especialistas del comercio exterior. De la gestión de los contenidos de todo el sistema se ocupan, de forma conjunta y descentralizada, más de 1.000 editores distribuidos por todo el mundo.

Por este motivo, la mejora del servicio a la empresa es primordial para ICEX, que a lo largo de 2012 ha continuado trabajando no sólo en el cambio de la plataforma técnica de los portales, sino también en la adaptación del portal institucional *www.icex.es* a las exigencias de presentación de contenidos en función de perfiles empresariales, como facilitador de servicios y su gestión a través de la web.

Además, ICEX reúne en su sistema de portales temáticos información sobre las 46.414 empresas que configuran en la actualidad la Oferta Exportadora Española: en 2012 se han actualizado y/o completado los datos de 14.832. Existen diferentes opciones de búsqueda: nombre, marca, sectores de actividad, productos, etcétera. También se incluyen 58 directorios correspondientes a diversos sectores, con 4.174 empresas españolas (3.158 distintas) clasificadas tanto por sector productivo como por productos ofertados. Las compañías tienen libre acceso para actualizar ellas mismas su propia información, que suele incluir los datos necesarios para que firmas extranjeras interesadas en su oferta puedan contactar con ellas. De esta forma, los portales de ICEX se convierten en un punto de encuentro ideal para exportadores e importadores, al permitir al usuario extranjero iniciar contactos y, si lo desean, establecer relaciones con las compañías españolas. ▷

El sistema de portales se clasifica en función de si su principal destinatario es la empresa española o la extranjera.

Entre los primeros, el *www.icex.es* continúa siendo el portal en castellano dedicado a la internacionalización más visitado de Internet. Ofrece toda la información sobre mercados exteriores que las empresas españolas precisan para exportar, además de otros datos sobre los programas de apoyo de ICEX y asistencia técnica sobre productos y servicios. A través de este portal se distribuyen también, de lunes a domingo, noticias sobre comercio internacional, exportación e importación española, tendencias del mercado internacional y operaciones comerciales exitosas de empresas nacionales, procedentes de más de 550 fuentes de información nacionales e internacionales: durante 2012 se difundieron 9.258 noticias. También se mantuvieron publicados 5.087 documentos en *www.icex.es*, entre los que hay que destacar los informes y estudios elaborados por las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. El portal *www.icex.es* se ha consolidado como una fuente muy importante de información *online* para diversos medios dedicados al comercio exterior.

El número de usuarios empresas registrados en el portal con acceso a servicios ha aumentado en 2012 un 14 por 100; los usuarios particulares registrados crecieron un 12 por 100.

Además, ICEX está presente en las principales redes sociales y profesionales (Twitter, LinkedIn, Facebook, Youtube y Slideshare) con el objetivo de comunicar a través de estos canales información sobre oportunidades de internacionalización y los servicios de la entidad, así como recabar los comentarios, demandas y motivaciones de los empresarios y profesionales del sector. A diciembre de 2012, ICEX contaba con 5.120 seguidores en su página de empresa en LinkedIn *www.linkedin.com/company/icex*, (un 96 por 100 más que en 2011) y 11.770 miembros en el Grupo ICEX de esta red profesional (un 95 por 100 más). Asimismo, registraba 11.238 fans en su página de Facebook *www.facebook.com/icex.es* (un 44 por 100 de in-

cremento respecto a 2011), 24.503 seguidores en su perfil de Twitter *www.twitter.com/ICEX_* (un 99 por 100 más) y 142.475 reproducciones de vídeo del canal Youtube *www.youtube.com/icex* (un 89 por 100 más que en 2011).

El portal principal de ICEX se complementa con el portal específico de las empresas PIPE, las páginas web de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y de Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y los portales *www.emarketservices.com* y *www.emarketservices.es* que proporcionan un directorio mundial de mercados electrónicos, informes sectoriales, relatos de experiencias exitosas, boletín de novedades, formación y asesoramiento. En 2012, se ha incorporado, como complemento del portal PIPE y como medio de captación de empresas para el programa ICEX Next, la web *www.icexnext.es*, que ejerce de soporte informativo del programa, así como de vía de inscripción de las empresas candidatas a ICEX Next, a través de un breve formulario.

El ICEX también cuenta con una serie de portales cuyos principales destinatarios son las empresas extranjeras. En concreto, los portales *Spainbusiness* y los portales sectoriales. Los primeros proporcionan a los profesionales extranjeros (importadores, distribuidores, prescriptores de opinión, etcétera) información sobre la oferta exportadora española, adaptada a las características de sus respectivos mercados. Existen dos portales inversos de carácter general y una serie de portales específicos para determinados mercados considerados prioritarios (EEUU, China, Japón, los portales en alemán para Alemania, Austria y Suiza, los portales en portugués para Brasil, Portugal, Angola y Mozambique, el portal en árabe para los países del Magreb, el portal en ruso para Rusia, Ucrania y Kazajistán, el portal en francés para Francia y los países francófonos y el portal en turco para Turquía).

Por su parte, los portales sectoriales son páginas web promocionales y de imagen, con contenidos de carácter informativo y divulgativo, para dar a conocer la realidad de un sector determinado. En concreto, sobre alimentos, vino, moda, sectores del hábitat y tecnología. ▷

Publicaciones

La segunda vía a través de la que se suministra información es el servicio de publicaciones, que tiene el objetivo de informar sobre mercados exteriores y sobre estrategia y gestión de temas relativos a la internacionalización.

Las colecciones de Cuadernos Básicos y de Manuales analizan, los primeros de forma sucinta y los segundos con mayor profundidad, materias relacionadas con *marketing* internacional, inversiones en el exterior, financiación y medios de pago, fiscalidad y aspectos legales del comercio internacional. Así, en 2012 se ha elaborado el manual *Exportaciones a Corto Plazo*.

Los Cuadernos Básicos, por su parte, han cubierto en 2012 contenidos muy variados: desde aspectos contractuales en el ámbito de la internacionalización (gestión de trabajadores expatriados o contratación internacional de agentes comerciales), pasando por aspectos logísticos y técnicos como el transporte internacional o las barreras técnicas comerciales, hasta temas de ética comercial como la responsabilidad social corporativa. También se ha concedido protagonismo al mundo de Internet, y se han tratado temas como la construcción de marcas en las redes sociales.

En 2012 se ha puesto en marcha también un nuevo formato de Ficha País cuyo diseño, en su versión electrónica, permite la consulta *online* o la impresión en tamaño A4 de los datos tanto generales como económicos de un país. Esta nueva versión se ha ideado poniendo especial atención en facilitar la lectura y la descarga gratuita de la ficha de España en castellano, inglés, francés y alemán, con la intención de difundir el conocimiento de nuestro país entre posibles socios extranjeros.

Por su parte, la revista *online El Exportador* (www.el-exportador.es) aporta al empresario español información práctica y actualizada, de interés horizontal o sectorial, sobre mercados exteriores, técnicas de comercio exterior y financiación internacional, sectores o mercados de oportunidad, actividades feriales, experiencias empresariales, etcé-

tera. Se envía electrónicamente a 10.000 suscriptores y tiene unas 20.000 visitas mensuales.

Desde 1986, la revista cuatrimestral *Spain Gourmetour* (con ediciones en inglés, francés, alemán y español) ha sido una referencia de prestigio en los mercados internacionales. En el año 2012 se publicó el último número, correspondiente al período mayo-agosto. La dirección del ICEX decidió suprimir dicha revista, teniendo en cuenta las dificultades presupuestarias y considerando que el portal www.foodsfromspain.com es una herramienta de promoción e información más acorde con la era TIC del siglo XXI.

Por último, en 2012 se inició la presencia de las publicaciones ICEX en Apple Store con la comercialización de la app *Incoterms® 2010* en sus versiones en español e inglés.

Servicios multimedia

La tercera vía de suministro de información es el servicio multimedia Canal ICEX tv, que entró en funcionamiento en junio de 2007 con el propósito de proporcionar a las empresas exportadoras una vía alternativa de información sobre las actividades y sobre la oferta de servicios de ICEX aprovechando las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías. El canal se ha desarrollado sobre una plataforma de TV por Internet, a la que se accede a través de la dirección www.icex.tv o a través de la red de portales de ICEX, donde está integrada.

En 2012, ICEX produjo y realizó la segunda temporada del programa *El Exportador*, emitida entre septiembre y diciembre en La 2 de RTVE y en el Canal Internacional. Se trata de un espacio semanal de 30 minutos, que tiene por objetivo sensibilizar y motivar a los emprendedores y pymes de nuestro país a internacionalizarse. A lo largo de la serie, se mostraron las experiencias de diferentes empresas españolas en sus diferentes grados de internacionalización: desde los pioneros, hasta las que comienzan a dar sus primeros pasos, pasando por aquellas que han ido más allá implantándose en otro país y casos de compañías cuya marca es un ▷

activo especialmente clave. El programa está disponible en RTVE a la Carta, www.icex.tv y el canal de ICEX en Youtube.

Servicio de Estadísticas de Comercio Exterior

La cuarta vía de suministro de información es a través del Servicio de Estadísticas de Comercio Exterior, españolas, europeas y mundiales.

En relación a las españolas, la base de datos de comercio exterior ESTACOM está abastecida por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales). En 2012 se han realizado 209.203 consultas, un 31 por 100 más que en el año precedente, lo que supone casi 800 consultas por día lectivo.

Además, en 2012 se siguieron ofreciendo a través de www.icex.es los informes de Análisis de Comercio Exterior, que muestran la situación del comercio exterior español y su evolución en los últimos cuatro años, y los informes Perfil de la Empresa Exportadora Española, que recogen una visión de la situación actual de la oferta empresarial exportadora española en su conjunto y su evolución en los cuatro últimos años. Durante 2012 se solicitaron y entregaron 7.667 informes de Análisis, lo que supone un 4 por 100 más que en el ejercicio anterior, y 6.415 de Perfil, un 14 por 100 más que en el año precedente.

También se ofrecen estadísticas de comercio exterior e intracomunitario de todos los Estados miembros de la Unión Europea (UE) suministradas por la agencia Eurostat. En 2012 se atendió un total de 51.029 consultas, con un incremento del 22 por 100 sobre el año 2011. Al igual que ESTACOM, las estadísticas europeas también ofrecen los denominados Informes de Análisis de Comercio Exterior Europeo, de los que en 2012 se emitieron un total de 1.379.

Por último, se ofrece también acceso a la base de datos de estadísticas mundiales de comercio exterior, suministrada por la División de Estadísticas de la Organización de Naciones Unidas (ONU). Utilizando estas fuentes, ICEX facilita a las empresas tres tipos de informes exhaustivos pre-elaborados sobre

el comercio mundial: los Informe Producto/s-País, País-Producto/s y País-País.

Oportunidades de negocio

ICEX cuenta también con el servicio de Oportunidades de Negocio, a través del cual se suministra información sobre oportunidades de negocio internacionales en las que se demanden productos y servicios españoles. Estas oportunidades se reciben a diario de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. El número total de suscriptores en 2012 ascendió a 38.529, frente a los 31.767 registrados en 2011.

Información sobre coste de inversiones

ICEX también ofrece a las empresas la herramienta de cálculo de Costes de Establecimiento en el Exterior, que sirve para realizar una valoración previa de los costes económicos, en más de 100 mercados, en los que puede incurrir en el proceso de establecimiento. Esta información se elabora y actualiza gracias a la colaboración de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.

En 2012 se han actualizado los costes de 75 países. Durante este año, un total de 9.230 usuarios se han dado de alta en este servicio, en el que hay 12.562 empresas registradas. La media mensual de páginas vistas durante este año ha superado las 5.000.

Documentación sobre mercados exteriores

Por último, se debe mencionar también una categoría miscelánea de documentación sobre mercados exteriores en la que se incluyen estudios de mercado, informes de ferias, notas e informes sectoriales, guías país, etcétera. Durante el año 2011 el departamento de Catalogación realizó la validación de 6.967 documentos. Durante el año 2012 el departamento de Documentación validó 4.589 documentos, en su mayoría realizados por las Oficinas ▷

Económicas y Comerciales de España en el exterior. El 71,8 por 100 de los documentos fueron distribuidos públicamente en Internet a través *www.icex.es*, *www.oficinascomerciales.es* y otros portales ICEX. El 28,2 por 100 fue documentación de uso interno.

6.3.5. *Servicios de asesoramiento*

El quinto capítulo corresponde a los servicios de asesoramiento especializado, sobre los que ICEX está haciendo un particular énfasis en los últimos tiempos.

CAUCE

En primer lugar destaca el Centro de Atención Unificado y Centralizado de Comercio Exterior, CAUCE, que opera desde 2009 a partir del anterior Centro de Información de la Secretaría de Estado de Comercio y que aglutina, a través de un único canal, la experiencia y la oferta de información de las distintas instituciones relacionadas con la internacionalización en España, ofreciendo, además de los tradicionales servicios de información, asesoramiento ágil y directo adaptado a las necesidades de las empresas. CAUCE atiende también las demandas de importadores interesados en la oferta exportadora española. Mediante la llamada de la empresa al Call Center o vía Internet se inicia un sistema integral de gestión de información y asesoramiento a fin de brindar respuestas a las consultas realizadas, consultas que en 2012 ascendieron a 88.646.

Servicios Personalizados

También está siendo muy relevante la evolución de los Servicios Personalizados, que son aquellos servicios de alto valor añadido que prestan las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior (Ofecomes), previa solicitud de la empresa española, ajustándose específicamente a sus

necesidades, y que tienen un precio fijado en función de la cantidad de trabajo empleada para realizarlos. Los hay de cinco tipos: identificación de socios comerciales, agendas de reuniones de negocios, información personalizada de mercados, misiones inversas y apoyo logístico.

Están en funcionamiento en toda la red de Oficinas Económicas y Comerciales desde el 1 de julio de 2008 y son ya un proyecto consolidado. En 2012 se prestaron 4.769 servicios personalizados, un incremento del 54 por 100 respecto a 2011.

Servicio de asesoramiento de inversiones y financiación de inversiones

El tercer elemento en el ámbito del asesoramiento es el Servicio de asesoramiento sobre inversiones y el Servicio de orientación a la financiación para la implantación en el exterior, ambos puestos en marcha en 2012.

El primero proporciona información y asesoramiento a las empresas para dar los primeros pasos en su proyecto de inversión en el exterior. Su enfoque es eminentemente práctico y abarca aspectos como el marco legal e incentivos, constitución de una sociedad, costes de implantación en el país o ayudas a la inversión y financiación. Posteriormente, si la empresa lo desea, puede contratar un diagnóstico y un estudio de factibilidad del proyecto de inversión. Este servicio, de mayor valor añadido y sujeto a tarifa, ofrece un análisis de la capacidad de la empresa para llevar a cabo el proyecto, así como un estudio pormenorizado sobre la situación de su sector y el clima inversor en el país seleccionado. El estudio recoge información imprescindible para que la empresa pueda elaborar el Plan de Negocio de su proyecto de inversión. Desde la puesta en marcha de este servicio, en noviembre de 2012, se ha dado respuesta a 17 consultas.

El segundo está dirigido a empresas que precisan financiación para el desarrollo de un proyecto de implantación en el exterior. ICEX les facilita el acceso hacia las fuentes públicas y privadas que estén operativas, que cuenten con fondos disponibles y que ▷

mejor se adapten a las características tanto de la empresa como del proyecto (por tamaño, sector y modelo de negocio). En este sentido, durante 2012, ICEX ha firmado acuerdos de colaboración con COFIDES y ENISA para potenciar esta línea de actuación y favorecer el acceso a la financiación, prioritariamente para pymes. Desde el inicio de esta actividad, en noviembre de 2012, han solicitado orientación 13 empresas.

Conecta con el Mercado

La oferta de asesoramiento se completa con el servicio Conecta con el Mercado, a través del que se permite a las empresas entrevistarse, a través de videoconferencia, con los expertos de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior desde la red de delegaciones de ICEX en las diferentes comunidades autónomas, para tratar cualquier asunto sectorial o aspecto concreto de la internacionalización en los distintos mercados.

6.3.6. Servicios de formación

La sexta vía para potenciar la competitividad de las empresas es la formación, a través de la que se busca adecuar el factor humano a las necesidades de las empresas a través de una serie de iniciativas.

Programa de Becas

En primer lugar, ICEX forma a jóvenes profesionales a través del programa de becas de internacionalización. Este programa fue creado en 1975 por la Dirección General de Exportaciones del Ministerio de Comercio para cumplir los objetivos que, en materia de formación, se habían fijado en el Plan de Fomento a la exportación de 1974, y fue heredado por el Instituto en el año de su creación, 1982. Desde entonces, el programa no ha dejado de evolucionar para adaptarse a las necesidades cambiantes de la empresa en su proceso de internacionalización. En la actualidad, el programa comple-

to de becas se compone, en primer lugar, de un Máster en Gestión Internacional que proporciona una sólida formación en todas las materias vinculadas al proceso de internacionalización empresarial. Al finalizar el Máster se selecciona a aquellos alumnos que accederán al Programa de Becas de Internacionalización en sus dos siguientes fases: la primera de prácticas en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y la segunda en empresas exportadoras e inversoras e instituciones nacionales y multilaterales.

Con más de 4.000 jóvenes profesionales formados desde su creación en 1975, el éxito del programa de becarios ha sido notable. En 2012 se gestionaron 420 becarios, distribuidos de la siguiente forma: 190 becarios de internacionalización en primera fase en Ofecomes, 44 becarios de informática, 171 becarios de segunda fase en empresas y otros 15 en organismos internacionales. Todos los becarios de internacionalización, además, han realizado el Máster Universitario en Gestión Internacional de la Empresa.

Formación para empresas

ICEX ofrece también servicios de formación a las empresas, en forma de seminarios de internacionalización y de jornadas de análisis de mercados exteriores. En 2012 se realizaron 44 seminarios y 165 jornadas. Esta oferta se completa con los servicios de *e-learning*, en concreto el aula virtual, que emite *online*, en directo o en diferido, las jornadas y seminarios mencionadas, el Centro Virtual de Casos de Internacionalización y Pasaporte al Exterior.

El Centro Virtual de Casos de Internacionalización difunde las experiencias de éxito de nuestras empresas utilizando el estudio del caso, esto es, a través de experiencias reales de internacionalización, permitiéndose la discusión sobre las estrategias adoptadas y las decisiones tomadas en cada empresa. Los casos han sido elaborados por profesores de distintas escuelas de negocios, mediante un convenio entre ICEX y la Asociación Española de Escuelas de Dirección de Empresas (AEEDE). Se presentan en ▷

formato multimedia e interactivo y se complementan con un foro de debate, artículos de actualidad sobre temas de internacionalización y noticias que siguen la evolución de cada empresa y su sector.

Por su parte, Pasaporte al Exterior es una apuesta de ICEX concebida como una herramienta de gestión, formación e información en la actividad internacional de la empresa. Con ella se pretende ayudarlas a manejar las claves de la operativa cotidiana en materia de internacionalización, construir su plan de internacionalización e interactuar *online* con la Administración para informarse y acceder a las ayudas públicas. En diciembre de 2012, Pasaporte al Exterior contaba con 22.351 empresas inscritas, de las que 5.417 accedieron para consultar sus contenidos.

CECO

Este capítulo no puede cerrarse sin mencionar el Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO), creado en 1976 como herramienta de formación de la administración económica y comercial española. Como fundación pública, tiene en su patronato al Ministerio de Economía y Competitividad, al Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a ICEX España Exportación e Inversiones y al Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España. CECO cuenta con 2.500 alumnos inscritos y, en 2012, CECO impartió más de 11.000 horas lectivas.

6.3.7. Cooperación institucional

Durante el año 2012 ICEX ha continuado haciendo un esfuerzo de coordinación con todas las instituciones públicas y privadas, que juegan un papel importante en la internacionalización de las empresas españolas.

En lo relativo a las relaciones con las comunidades autónomas, el órgano de referencia es el Consejo Interterritorial de Internacionalización (CII), formado por los organismos de promoción de las comuni-

dades autónomas, el Consejo Superior de Cámaras (CSC), la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) e ICEX, y presidido por el ministro de Economía y Competitividad.

Entre los trabajos más destacados llevados a cabo durante 2012 se encuentra el proceso de integración de las oficinas de promoción de las comunidades autónomas y otras instituciones en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. Ante la necesidad de racionalizar el gasto de la presencia en el exterior de instituciones estatales y autonómicas, el ministerio de Economía y Competitividad ha ofrecido a éstas la posibilidad de incorporarse en las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior para el desarrollo de su actividad.

En 2012, además, ICEX ha continuado haciendo un esfuerzo de coordinación con todas las instituciones públicas y privadas, que juegan un papel importante en la internacionalización de las empresas españolas. A este esfuerzo contribuye la creación del Grupo de Trabajo Interministerial de Internacionalización (GTII) que ha servido para coordinar a todos los departamentos ministeriales con acciones en el exterior.

En el ámbito de la cooperación internacional, ICEX participa en la Red Iberoamericana de Organismos de Promoción (Red IBERO), de la que es socio fundador, así como en la European Trade Promotion Organization (ETPO) y en la World Trade Promotion Organization (WTPO). Estas organizaciones se reúnen periódicamente con el fin de intercambiar experiencias y estudiar nuevos proyectos de promoción.

Durante 2012, la Comisión de la Unión Europea se ha mostrado muy activa en acciones dirigidas a la internacionalización de las pymes europeas. Se ha lanzado el programa COSME (programa de competitividad para las pymes) y se han realizado encuentros empresariales, especialmente en Sudamérica, lideradas por el vicepresidente Tajani y denominadas *Missions for growth*.

Por último, en el ámbito de la cooperación institucional con el sector privado, destaca la firma ▷

de un nuevo convenio ICEX-CEOE, que incluye importantes novedades, como la cofinanciación ICEX-CEOE, con un claro espíritu de colaboración en la internacionalización de las empresas españolas, con la implicación activa de ICEX y de las Oficinas Económicas y Comerciales.

El convenio contempla cuatro ámbitos de actuación, que se han concretado en las siguientes actividades: CEOE ha realizado 11 Encuentros Empresariales en España y 15 en el exterior, así como tres acompañamientos de viajes oficiales y dos estudios: Proyecto Línea Abierta Mercado Único y Estudio sobre los sectores con mayor potencial de crecimiento en el exterior.

También debe mencionarse la colaboración con las Cámaras de Comercio, canalizada por lo general a través Consejo Superior de Cámaras (CSC). En 2012 se ha desarrollado una nueva edición del Programa de Apertura de Mercados lanzado en 2007, para ofrecer a las empresas un mejor servicio en las acciones de promoción que efectúan en el exterior y optimizar su gestión.

El objetivo final de este programa es fomentar la actuación coordinada con las Cámaras de Comercio, para evitar la duplicidad de acciones y proponer a las empresas un servicio de mayor valor añadido. También se aspira a potenciar las actuaciones en nuevos mercados para establecer y consolidar las relaciones comerciales de las empresas españolas interesadas en estos países y brindarles la oportunidad de mantener contacto directo con empresarios del país, pero también directamente con las propias Cámaras.

6.4. CESCE. El seguro de Crédito a la Exportación

En el año 2012, el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 19.348 millones de euros, un 37,7 por 100 más que en 2011, y el triple que en 2008.

Sin embargo, el seguro emitido fue de 6.575,3 millones de euros, un 13,5 por 100 inferior al de 2011. Excluidas las modalidades de PAGEX, P100

y Multimercado, el seguro emitido alcanzó un total de 3.043,3 millones de euros. Este importe es un 29,7 por 100 menor que en 2011, lo que representa una interrupción de la tendencia expansiva iniciada en 2009. Este descenso de la emisión, a pesar del incremento del volumen de las operaciones aseguradas, se explica por la mayor presencia de la modalidad de Fianzas, donde se asegura una parte reducida del contrato, en contraposición con otras modalidades.

Los principales destinos de la emisión fueron Arabia Saudita, con un 12 por 100 del total emitido, y Portugal con un 10,8 por 100. Les siguen México, con un 8,5 por 100, y EEUU. con un 6,3 por 100. A continuación, en torno al 3 por 100, se encuentran Turquía, Francia, Marruecos, Brasil e Italia.

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

Crédito comprador

La emisión de seguro en la modalidad de «Crédito a Comprador» se situó en 1.048,9 millones de euros, lo que supone un descenso del 67 por 100 respecto al año 2011, con lo que la contratación cae a niveles anteriores al año 2009, cuando se inició el fuerte incremento de la contratación al que hemos asistido durante los últimos años.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido Portugal (48,2 por 100), Angola (13,5 por 100), Camerún (11,9 por 100) y Brasil (8,6 por 100) que concentran entre los cuatro algo más del 80 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2012 en esta modalidad.

Crédito suministrador

En contraposición, la modalidad de «Crédito suministrador» ha experimentado un incremento importante, aunque sin llegar a los niveles de los años 2008-2010. El total de seguro emitido alcanzó en ▷

2012 un importe de 206,5 millones de euros, lo que cuadruplica la cifra de 2011. 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 Rumania con un 30,5 por 100 del total emitido, seguido de Israel (19,2 por 100), Italia (15,0 por 100), Hungría (12,1 por 100) y Panamá (10,5 por 100), estos 5 países concentran el 87,3 por 100 de la contratación.

Póliza de Seguro de Confirmación de Créditos Documentarios

La contratación en la modalidad de seguro de Confirmación de Créditos Documentarios continúa disminuyendo. En 2012 sumó 94,7 millones de euros, lo que supone un descenso de un 54 por 100 con respecto a la cifra de 2011.

En cuanto a su distribución geográfica, 4 países concentran el 73,2 por 100 de la emisión en esta modalidad: Argelia con un 27,9 por 100, Túnez con un 17,2 por 100, Angola con un 16,5 por 100 y Egipto con un 11,6 por 100.

Póliza Abierta de Exportaciones, Póliza 100, Multimercado y Master

La emisión de seguro en el ejercicio 2012 por cuenta del Estado en esta modalidad se mantuvo en niveles similares, ascendiendo a 3.531,9 millones de euros, lo que significa un incremento de un 8 por 100 con respecto a la cifra de 2011.

También se repite la distribución por principales destinos. En Latinoamérica, destacan nuevamente México, Brasil, Argentina, Chile, Perú y Colombia que concentran unos 516 millones de euros (un 12 por 100 más que en 2011), lo que supone el 14,6 por 100 de toda la emisión en estas modalidades. Respecto al grupo de países de Europa del Este incorporados a la Unión Europea, vuelven a sobresalir Polonia, República Checa, Hungría y Rumania; Lituania se une a esta lista de países principales, que suman entre los cinco un total de 237 millones de euros, lo que equivale al 6,7 por 100

de la emisión, porcentaje inferior en un 2,1 por 100 al de 2011. Marruecos sigue manteniendo su tradicional posición como principal destino en el norte de África, seguido de Túnez, Argelia y Egipto; en conjunto, estos países suponen el 9,4 por 100 de la emisión en estas modalidades (332 millones de euros, de los cuales 213 corresponden a Marruecos). Turquía vuelve a ser un destino individual importante de la emisión (4,9 por 100).

Póliza de Fianzas

Cabe destacar la emisión de seguro en la modalidad de Fianzas. Esta modalidad, que tradicionalmente registraba una emisión muy reducida, ha ido aumentando su presencia en los últimos años. En el ejercicio 2012 la emisión ha ascendido a 1.106,6 millones de euros, cifra sin precedentes en la historia de la compañía, que la convierte en la primera modalidad de cobertura en términos de contratación, por encima del Crédito comprador. El grueso de esta cantidad corresponde al proyecto de la Fase II del ferrocarril de alta velocidad Meca-Medina, ejecutado por un consorcio de 12 empresas españolas.

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2012 ascendía a 17.171 millones de euros, siendo dicho importe similar al del año anterior. Con esta cifra continúa la tendencia ascendente que comenzó en 2008.

La cartera se compone fundamentalmente de 40 países, que aglutinan el 91,41 por 100 del riesgo. Por encima del 8 por 100 de la cartera tenemos tres destinos: México, Arabia Saudita y Turquía.

La distribución geográfica de la cartera muestra que México fue de nuevo en 2012 la primera concentración de riesgo por octavo año consecutivo, con un peso del 12,36 por 100 del total, porcentaje un 4,1 por 100 inferior al del año pasado. El segundo lugar lo ocupó Arabia Saudita con un 8,51 por 100 (casi el doble que en 2011, cuando estaba en la séptima posición, debido principalmente a la modalidad de Fianzas), desplazando a Turquía al tercer lugar con un 8,34 por 100. En cuarto lugar vuelve a aparecer Cuba con un 6,59 por 100. La quinta concentración de ▷

CUADRO 6.6
PRINCIPALES INDICADORES DE RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO
(Miles de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Seguro emitido neto.....	5.270.588,82	6.165.955,06	5.436.417,79	5.525.528,05	7.293.398,79	7.306.159,09	7.600.234,42	6.575.256,46
Primas devengadas	83.762,96	85.014,52	66.338,73	69.047,87	135.807,03	138.422,40	211.953,40	139.340,04
Indemnizaciones (1).....	58.247,92	49.891,96	31.196,63	27.029,66	31.206,22	29.886,02	34.081,69	55.165,56
Recobros (2)	856.385,93	1.687.569,26	307.398,04	213.221,65	121.747,11	103.575,80	68.054,30	73.432,98
Siniestralidad neta (1) – (2)	-798.138,01	-1.637.677,30	-276.201,41	-186.191,96	-90.540,89	-73.689,78	-33.972,61	-18.267,42

Fuente: CESCE.

riesgo correspondió a Brasil, con un porcentaje del 6,03 por 100. A continuación se encuentran Rusia (5 por 100), seguido de EEUU (4,37 por 100), Angola (4 por 100), Venezuela (3,94 por 100, bajando del tercer puesto hasta el noveno), y Emiratos Árabes Unidos (3,74 por 100).

Los pagos por indemnizaciones sobre los riesgos asumidos por Cuenta del Estado ascendieron en el año 2012 a 55,2 millones de euros, cifra un 62 por 100 superior a la del año 2011, terminando con la tendencia decreciente que comenzó en 2007.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países destaca Irán que, con un importe total de 35,25 millones de euros, concentra el 64 por 100 de los pagos efectuados en el año 2012. Este incremento obedece a las dificultades para transferir fondos desde este país como consecuencia de las sanciones internacionales.

México ocupa el segundo lugar de la relación, con un importe total de 9,6 millones de euros, lo que supone un 17,4 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2012 y representa una disminución sobre la cifra de 2011 de un 31 por 100. En tercer lugar aparece Brasil, con 4,27 millones de euros, seguido de Kazajstán, con 2,71 millones.

Estos cuatro países han generado casi el 94 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2012.

Los recobros en el año 2012 han alcanzado la cifra de 73,43 millones de euros, cifra que aunque es un 8 por 100 superior a la de 2011, confirma la ten-

dencia descendente en la cifra de recobros desde que llegaron a su fin las grandes operaciones de prepago y cancelación de atrasos de los últimos años (Rusia, Argelia, Perú, Brasil, Angola).

En 2012 sobresalen los recobros de Egipto, Iraq, República Dominicana, Indonesia, Nicaragua y Argentina.

Por decimoséptimo año consecutivo, la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 18,27 millones de euros, si bien dicha cifra es un 46 por 100 inferior a la del año pasado.

En cuanto a los Convenios de Refinanciación, en el año 2012 se han firmado acuerdos con Costa de Marfil y Guinea Conakry.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 29,79 millones de euros, de los cuales 18,82 fueron condonados.

El flujo total de caja, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2012 a 102,69 millones de euros, menor al de 2011 (218,83 millones de euros), pero un año más positivo, como ocurre desde hace diecisiete años, cuando se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995. Ello se debe a la disminución de las primas cobradas en el período junto con el aumento de las indemnizaciones efectuadas, que no ha podido ser compensado con el aumento de los recobros de siniestros y de refinanciaciones obtenidos en 2012.