CAPÍTULO 6

POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

6.1. El Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM)

6.1.1. La actividad del FIEM en 2011

El Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) se creó con la entrada en vigor de la Ley 11/2010, de 28 de junio, de Reforma del Sistema de Apoyo Financiero a la Internacionalización. Con fecha 29 de junio se procedió al cierre contable del antiguo instrumento Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) con el fin de efectuar la transferencia de activos y pasivos de dicho instrumento al nuevo FIEM, tal y como establecía la Ley 11/2010, de 28 de junio, quedando de esta manera extinguido el FAD como instrumento de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española.

La Ley 11/ 2010 dio un plazo de 6 meses para la elaboración del reglamento del nuevo instrumento. El Real Decreto 1797/2010, de 30 de diciembre, por el que se crea el Reglamento del FIEM, entró en vigor el 20 de enero de 2011, dándole plena operatividad al instrumento.

El FIEM se crea con el único objetivo de la internacionalización de la empresa española, facilitando la penetración de empresas españolas en nuevos mercados, otorgando para sus proyectos la financiación que no se encuentra en el mercado, en algunos casos con condiciones de financiación ventajosas, de acorde a lo dictado por la normativa nacional e internacional de referencia.

El FIEM dispone, entre otros mecanismos a través de los cuales se apoya la internacionalización de la empresa española, de hasta cuatro grandes canales de financiación, incorporando importantes novedades en relación al extinto instrumento FAD:

– Financiación no reembolsable para estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías ejecutados por empresas españolas en el extranjero que se acompañen de un importante efecto arrastre potencial exportador posterior.

– Financiación reembolsable en condiciones concesionales para operaciones de exportación, suministro, llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero.

– Financiación reembolsable en condiciones comerciales para operaciones de exportación, suministro, llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero.

– 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).

El análisis de actividad del FIEM en 2011 que se expone a continuación debe ser valorado desde el prisma de que 2011 ha sido el primer año de funcionamiento del nuevo instrumento. En este sentido, la propia reforma del instrumento en 2010 frenó la formalización de nuevas operaciones desde el segundo semestre de 2010, con lo que no ha habido un desarrollo pleno de operaciones de financiación con cargo al FIEM en 2011. En todo caso, toda la actividad complementaria del FIEM en lo referente a imputaciones a líneas, disposiciones de recursos y devoluciones de créditos, ha funcionado normalmente durante este año 2011.

6.1.2. La gestión del FIEM durante 2011

El ejercicio 2011 ha presentado unas circunstancias muy particulares, debidas al efecto de la crisis financiera internacional en los mercados de capitales. El positivo efecto de la evolución del sector ▷

exterior en la economía española y la reducción de la participación del sector privado en la financiación de operaciones de internacionalización, deben hacer del FIEM un instrumento aún más relevante. En particular, en 2011 se ha observado un especial crecimiento en la demanda de financiación de operaciones de exportación con financiación comercial y en operaciones de inversión, particularmente en financiación de proyectos (*project finance*), se han mantenido las aprobaciones de financiación no reembolsable para estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías, y se ha reducido, en términos absolutos, la aplicación de fondos a operaciones de financiación de tipo concesional.

El FIEM dispuso en 2011, a través de los PGE, de una dotación presupuestaria de 316.169.057 euros, existiendo una limitación general de aprobaciones anual de 500 millones de euros, y otro techo de aprobaciones anuales para operaciones con financiación no reembolsable de 50 millones de euros, ya incluido en la primera limitación. La ejecución presupuestaria del FIEM en 2011 fue de 89.849.720,77 euros, lo que supuso un porcentaje de ejecución que será, sin duda, largamente superado en el año 2012, tanto por la existencia de operaciones de financiación adicionales, que al no haber sido presentadas para su aprobación definitiva no han sido imputadas con cargo al FIEM en 2011, como por el número de proyectos antiguos y nuevos que se presentan continuamente en la Dirección General de Comercio e Inversiones, y que se encuentran actualmente en estudio para su aprobación futura.

A continuación se presentan las operaciones más importantes aprobadas durante el año 2011 con cargo al FIEM. Asimismo, se estudiarán de forma separada las operaciones aprobadas de carácter no reembolsable destinadas a estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías.

El 17 de junio, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito con cargo al FIEM, al Gobierno de la República de Ghana, por importe de 7.926.992,66 euros para un proyecto de desarrollo de la irrigación y de las aguas subterráneas.

El 22 de julio, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito con cargo al FIEM, al Gobierno de la República de Kenia, por importe de 19.993.616 euros para un proyecto de parques eólicos.

El 22 de julio, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito con cargo al FIEM, al Gobierno de la República de Cabo Verde, por importe de 4.998.000 euros para un proyecto de balizamiento marítimo.

El 22 de julio, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito con cargo al FIEM, al Gobierno de la República de Kenia, por importe de 9.927.625,07 euros para un proyecto de electrificación solar.

El 2 de diciembre, el Consejo de Ministros aprobó la concesión de un crédito con cargo al FIEM, al Gobierno de la República Popular China, por importe de 25.200.000 euros para un proyecto de simuladores de vuelo.

Las operaciones financiadas con cargo al FIEM en 2011, pueden ser clasificadas según el área geográfica de destino, tal y como muestra el Cuadro 6.1.

De los datos, que deben ser analizados en el contexto anteriormente explicado de una menor ejecución presupuestaria, se deducen las siguientes observaciones:

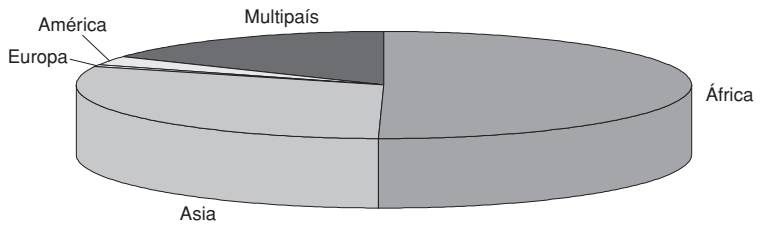
- África, tras su consolidación como beneficiaria en los últimos años, ve cómo el porcentaje que representa, este año como destino del FIEM, se ha visto incrementado, siendo el principal destino ▷

CUADRO 6.1
DISTRIBUCIÓN POR ÁREAS GEOGRÁFICAS DE LAS OPERACIONES AUTORIZADAS CON CARGO AL FIEM DURANTE 2011 Y 2010

Área geográfica	Importe euros en 2011	Porcentaje 2011	Importe euros en 2010	Porcentaje 2010
África	45.296.743,18	50,41	39.215.539,01	34,23
Asia	27.135.149,41	30,20	7.349.158,79	6,42
Europa	278.732,00	0,31	32.231.763,00	28,13
América	2.522.630,00	2,81	35.773.796,92	31,22
Multipaís	14.616.466,18	16,23	n.d.	n.d.
TOTAL ÁREAS	89.849.720,77	100,00	114.570.257,72	100,00

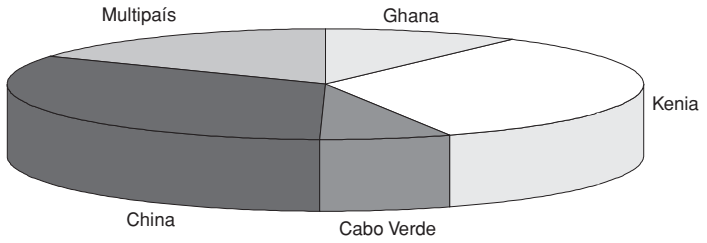
n.d.: no disponible.
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

GRÁFICO 6.1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA FIEM 2011



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

GRÁFICO 6.2
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS OPERACIONES FIEM AUTORIZADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS DURANTE 2011



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

del instrumento en 2011. Esta área geográfica ha recibido más de 45 millones de euros, equivalentes a más del 50 por 100 de los fondos aprobados con cargo al FIEM en 2011.

• Asia se revela como una de las zonas claramente objetivo del instrumento FIEM. En 2011se han destinado a esta área más de 27 millones de euros, lo que representa más del 30 por 100 del total.

• Iberoamérica, debido principalmente a la graduación de un gran número de países, que dejan de ser elegibles para ayuda ligada, ha disminuido su peso en el FIEM, que se centra principalmente en estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías, de importes notablemente inferiores a los grandes proyectos de exportación, suministro, llaves en mano o inversiones.

• En Europa se aprobó la financiación FIEM de menor cuantía en 2011, relativo a dos asistencias técnicas.

• La referencia multipaís hace referencia a las operaciones de Aid for Trade, encomiendas de gestión y otros gastos de funcionamiento del instrumento.

El Gráfico 6.1 muestra la distribución del FIEM por áreas geográficas.

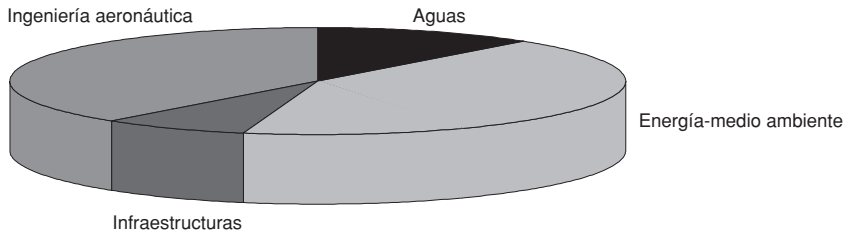
En el Gráfico 6.2 se representa la distribución por países de las operaciones aprobadas por el Consejo de Ministros con cargo al FIEM en 2011. Al realizar un análisis sectorial de estas operaciones debemos indicar lo siguiente:

• El principal sector destino de los fondos FIEM es el sector de las energías renovables, íntimamente relacionado con el del medio ambiente. En concreto, en 2011, este sector ha recibido casi 30 millones de euros en financiación reembolsable FIEM, canalizándose a través de las operaciones en Kenia.

• El sector de la ingeniería aeronáutica, al que se han destinado también más de 25 millones de euros, se configura como el segundo sector más importante. Los recursos se han canalizado a una única operación en China.

• Finalmente, los sectores de aguas y de infraestructuras marítimas han supuesto casi 8 y 5 millones de euros, respectivamente, para financiar proyectos en Ghana y Cabo Verde. ▷

GRÁFICO 6.3
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL FIEM 2011



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

El Gráfico 6.3 muestra con detalle la clasificación de las operaciones por sectores.

Finalmente, se presenta un análisis cualitativo de las condiciones financieras de las operaciones aprobadas por Consejo de Ministros con cargo al FIEM en 2011 (Cuadro 6.2).

Sin considerar las operaciones de líneas de crédito, en 2011, y en comparación con 2010, se ha producido un considerable abaratamiento del coste de las condiciones financieras ofrecidas por el FIEM. Hay que resaltar que todas las operaciones reembolsables aprobadas en 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, por lo que dicho abaratamiento de las condiciones financieras no ha expulsado en ningún caso a la potencial financiación alternativa de los proyectos. Existe una operación que por su alto grado de concesionalidad ha elevado la media de las condiciones financieras que figuran en el cuadro resumen. Finalmente, la tasa de mezcla muestra que no hubo operaciones de crédito mixto (FIEM/CESCE) en 2011.

CUADRO 6.2
CONDICIONES FINANCIERAS APROBADAS POR EL CONSEJO DE MINISTROS CON CARGO AL FIEM

Condiciones financieras medias	Año 2011	Año 2010	Año 2009	Año 2008
Tipo de interés (%)	0,46	0,62	0,47	1,13
Plazo de amortización (años)	28,65	15,04	26,00	21,00
Período de gracia (años)	15,15	5,38	11,14	7,56
Tasa de mezcla (%)	100,00	90,50	78,57	92,80
Importe medio (mill de euros)	13,60	12,70	42,00	17,68

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero para la Internacionalización.

6.1.3. Operaciones de financiación no reembolsable para estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías

El Consejo de Ministros celebrado el 17 de diciembre de 2010 aprobó la integración de la línea de financiación de FEV modalidad pública en el FIEM, adaptando el concepto y funcionamiento del antiguo FEV público al más amplio de financiación FIEM y eliminando los límites de imputación en forma de línea que existían en el extinto FAD para la Internacionalización.

La financiación no reembolsable para estudios de viabilidad, asistencia técnica ingeniería y consultoría es un canal de financiación en el seno del FIEM que busca favorecer la internacionalización de la empresa española mediante la introducción, siempre ante una petición de entidades de naturaleza pública extranjeras, de ingenierías, consultoras, tecnologías y *know-how* españoles en las fases de preparación de proyectos o de establecimiento de un marco sectorial de regulación o planificación regional en terceros países. El potencial efecto arrastre posterior, así como el compromiso del beneficiario extranjero que contrate a la empresa española, se consideran determinantes.

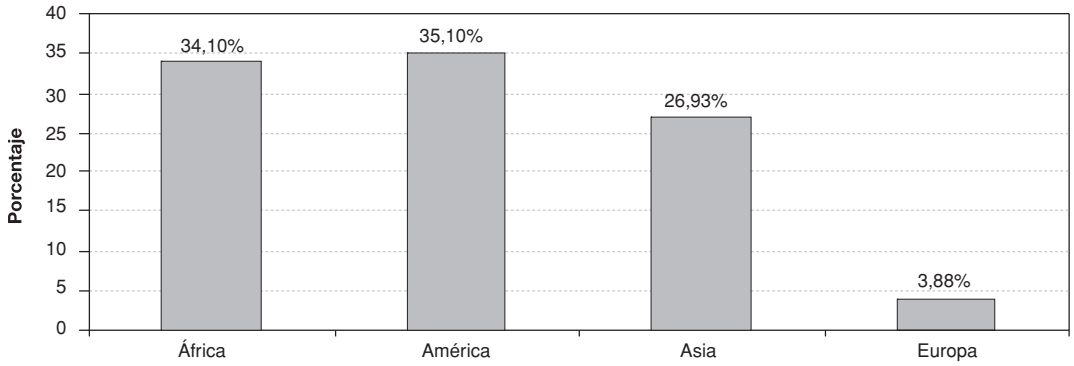
Durante el año 2011, el Comité FIEM valoró positivamente la financiación no reembolsable de 11 estudios de viabilidad, 6 asistencias técnicas y 1 inge- niería, que fueron aprobados por resolución del Secretario de Estado de Comercio siguiendo las instrucciones de dicho Comité. El importe total de dichas operaciones fue de 7.187.020,86 euros. ▷

CUADRO 6.3
OPERACIONES APROBADAS

País beneficiario	Operación	Sector	Importe euros
Colombia	EV Televisión Digital Terrestre	Telecomunicaciones	400.000,00
Santa Lucía	EV Sede "verde" OECO	Medioambiente	99.600,00
Egipto	EV 2 Túneles canal de Suez	Ingeniería	899.996,95
Sudáfrica	AT Planificación energías renovables	Energía	463.734,50
Kenia	Ingeniería Complejo Hidraúlico	Ingeniería	1.000.000,00
México	EV Parque Tecnológico Oaxaca	TIC	396.227,00
Colombia	EV Proyecto Biomundo	Medioambiente	98.000,00
Angola	EV Informatización parques naturales	TIC	86.778,00
China	AT Gestión y tratamiento residuos	Medioambiente	458.332,94
China	AT Gestión y tratamiento residuos	Medioambiente	464.900,47
Brasil	AT Plan Director de residuos urbanos	Medioambiente	305.730,00
Croacia	EV Rehabilitación edificios y hoteles	Turismo	134.582,00
Perú	EV Refinería Iquitos	Energía	449.653,00
Brasil	EV Centro supervisión concesiones ferroviarias	Transporte	398.400,00
Vietnam	EV Línea 5 Metro Ho Chi Minh	Ingeniería	547.916,00
Perú	EV Parque tecnológico de Piura	TICs	375.020,00
China	AT Gestión y tratamiento residuos	Medioambiente	464.000,00
Bosnia Herzegovina	AT Proyecto TALGO	Transporte	144.150,00
TOTAL			7.187.020,86

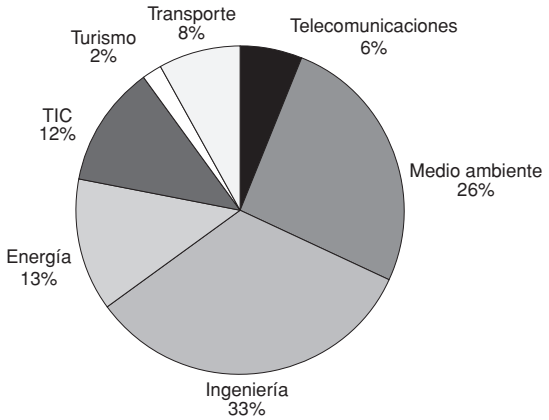
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

GRÁFICO 6.4
OPERACIONES APROBADAS. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

GRÁFICO 6.5
OPERACIONES APROBADAS. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero a la Internacionalización.

En el Cuadro 6.3 se presenta una lista detallada de las operaciones aprobadas.

Los Gráficos 6.4 y 6.5 muestran con más detalle las operaciones aprobadas. ▷

6.1.4. Novedades en la gestión del FIEM

La publicación de las líneas orientativas anuales del instrumento FIEM en la sede electrónica del Ministerio de Economía y Competitividad nos permite hacer un breve resumen a modo de conclusión del futuro del instrumento.

• El nuevo FIEM ha permitido establecer un marco de actuación que permite llevar a cabo una estrategia de medio y largo plazo en consonancia con el resto de instrumentos de apoyo a la internacionalización de la empresa española.

• Es necesario potenciar la financiación reembolsable en términos comerciales tanto para suministros, exportaciones o proyectos llave en mano, como para operaciones de apoyo a la inversión (inversión productiva y financiación de proyecto) de la empresa española en el exterior, en colaboración con CESCE, ICO y COFIDES.

• Sigue siendo importante el intentar aprovechar las oportunidades de los mercados objetivos de la internacionalización española que todavía son potenciales receptores de financiación concesional reembolsable, para otorgar financiación para proyectos ejecutados por empresas españolas con unas condiciones capaces de mejorar la competitividad de su oferta.

• Es indispensable la búsqueda de la maximización del efecto arrastre exportador, tanto cuantitativo como cualitativo, especialmente el derivado de la financiación no reembolsable, más aún en el contexto de austeridad presupuestaria en el que nos encontramos.

• Es posible alcanzar sinergias con otras fuentes de financiación nacional, comunitaria, de terceros países y multilateral, principalmente a través de la cofinanciación y la participación de las empresas que se internacionalizan en los recursos de otros fondos de la Administración General del Estado.

6.2. La deuda externa de terceros países frente a España

Las economías menos avanzadas se caracterizan generalmente tanto por disponer de bajas tasas de ahorro interno -insuficientes para hacer frente a su demanda de inversión- como por sistemas financieros y fiscales poco desarrollados. En estas condiciones el acceso al endeudamiento con frecuencia se convierte en una importante fuente de financiación al desarrollo. Una consecuencia de la reiteración a ese endeudamiento son niveles de deuda insostenibles que lastrarán las posibilidades de crecimiento del país. Para resolver esa insostenibilidad financiera se hace necesario el uso de determinados instrumentos, como son las reestructuraciones o condonaciones de deuda.

En efecto, la Ley 38/2006, reguladora de la gestión de la deuda externa (en lo sucesivo Ley de Deuda) establece los principios básicos de gestión de la deuda externa de España como acreedor, entre los que se encuentra el respeto a la estabilidad financiera y a las obligaciones contractuales. En condiciones normales los países deudores deben hacer frente a sus compromisos de pago de su deuda para mantener su credibilidad y poder seguir accediendo a financiación en los mercados internacionales. Ante situaciones excepcionales la Ley de Deuda prevé la posibilidad de hacer uso de determinados instrumentos (reestructuraciones, condonaciones, aportaciones a fondos para la reducción de la deuda, operaciones de recobro y de conversión de deuda externa) que deben entenderse como extraordinarias y ajustarse a los principios de necesidad y eficiencia.

Las actuaciones de deuda externa de España como acreedor se enmarcan en dos ámbitos esenciales: el multilateral (que comprende las actuaciones derivadas de la pertenencia de España a foros e instituciones financieras internacionales) y el bilateral (que comprende las actuaciones no condicionadas por los compromisos internacionales sino que surgen de la aplicación de la Ley de Deuda y de compromisos adicionales asumidos por el Estado español).

En lo que se refiere al ámbito multilateral, España es miembro del Club de Paris[1]. Ello implica ▷

[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.

que las decisiones en materia de deuda deben tomarse de manera coordinada con el resto de miembros. La idea que dio origen al Club es que el esfuerzo de un acreedor por aliviar la deuda de un país no revierta en el pago a otro. Los esfuerzos deberán ser así simultáneos y destinados a reforzar la posición financiera del país deudor. En el año 2011 los miembros del Club han alcanzado acuerdos de alivio financiero con dos países (Costa de Marfil y Guinea Bissau), que conllevarán repercusiones en España a través de la firma de sendos acuerdos bilaterales.

Siempre en el ámbito multilateral, España participa en dos iniciativas lanzadas por instituciones financieras internacionales: la Iniciativa de Alivio de Deuda para los Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC por sus siglas en inglés –Heavily Indebted Poor Countries–) lanzada en 1996 y la Iniciativa de Alivio de Deuda Multilateral (MDRI, por sus siglas en inglés –Multilateral Debt Relief Iniciative–) lanzada en 2005. Ambas iniciativas fueron diseñadas por el Fondo Monetario Internacional en coordinación con el Banco Mundial con el objetivo de que los países más pobres no tuvieran que hacer frente a una carga de la deuda insostenible.

Ambas iniciativas proporcionan un alivio del endeudamiento de estos países, que se va realizando a medida que los mismos van aplicando programas y acciones dirigidas a promover el desarrollo y reducir la pobreza. Así por ejemplo, al llegar un país al «punto de culminación» de la Iniciativa HIPC se lleva a cabo el alivio definitivo de deuda y todos los acreedores (bilaterales y multilaterales), condonarán el *stock* de deuda en el porcentaje adecuado para asegurar las ratios de sostenibilidad. Durante el ejercicio 2011 España ha firmado un acuerdo bilateral con Togo tras haber alcanzado el punto de culminación en diciembre de 2010. Ese acuerdo ha supuesto la condonación de 19,86 millones de euros.

La mayoría de los miembros del Club de París –incluyendo a España– han decidido ir más allá de las obligaciones derivadas de la Iniciativa HIPC y efectúan condonaciones adicionales con el objetivo de otorgar a estos países un margen de maniobra suficiente ante posibles *shocks* externos y facilitar la disponibilidad de más recursos para acelerar su proceso de desarrollo.

En este sentido, España condona toda la deuda contraída con anterioridad al 31 de diciembre de 2003 a los países que alcancen el punto de culminación. Por ello, la deuda que los países beneficiarios de la HIPC tenían contraída con España ha pasado de representar el 15,4 por 100 de la deuda total en 2006 (antes de la aplicación de la Ley de Deuda) a representar un 6,7 por 100 en diciembre de 2010. Estas condonaciones adicionales se llevan a cabo principalmente a través de programas de conversión de deuda dentro del segundo ámbito de actuación, el bilateral.

En ese ámbito bilateral se incluye la gestión diaria de la deuda y la utilización de los instrumentos disponibles y recogidos en la mencionada Ley. Entre estas actuaciones disponibles los programas de conversión de deuda se han convertido en el instrumento básico de la política del Estado español en materia de gestión de deuda.

Los programas consisten en la transformación de las obligaciones de pago que un país ha contraído frente a su acreedor en financiación de inversiones que favorezcan su desarrollo económico, social y de reducción de la pobreza. Estos programas persiguen, por tanto, un doble objetivo puesto que permiten al país deudor beneficiarse de un alivio de deuda y al mismo tiempo garantizan que los recursos liberados se destinan a inversiones con impacto en el desarrollo. En España existen dos tipos de programas de conversión de deuda: por inversiones privadas y por inversiones públicas, la principal diferencia entre ambos es el procedimiento de condonación.

Los programas de conversión de deuda por inversiones privadas suponen la venta por parte de España de la deuda afectada (normalmente de origen comercial) a un inversor interesado en invertir en el país deudor, a un precio inferior al nominal (generalmente al 50 por 100). A continuación el inversor revende dicha deuda a las autoridades del ▷

país deudor a un precio ligeramente superior al de compra (generalmente al 56 por 100 del valor nominal). Este montante, que se hace efectivo en moneda local, es utilizado por el inversor para financiar parte de su proyecto en el país deudor. De esta manera, España recupera una parte de la deuda afectada y el país deudor se beneficia tanto de un alivio de la deuda como de la financiación de un proyecto de inversión. Hasta la fecha, España ha firmado programas de conversión de deuda por inversiones privadas con Argelia (por importe de 40 millones de dólares y ya concluido) Marruecos (47,2 millones de euros) y Guinea Ecuatorial (16,4 millones de euros).

Los programas de conversión de deuda por inversiones públicas (los más habituales en España) suponen que los recursos que el país deudor debería haber devuelto a España son condonados a cambio de que una parte de ellos (o en determinados casos su totalidad) sea depositada en un fondo de contravalor en moneda local con cargo al cual se van a financiar proyectos de desarrollo en el país deudor. De esta forma, España renuncia al cobro de esas cantidades pero se compromete a que los recursos liberados sean utilizados en la financiación de inversiones en el país deudor. En el caso de los países beneficiarios de la Iniciativa HIPC la obligación de ingreso al fondo de contravalor es del 40 por 100 de la deuda afectada por el programa (es decir, el 60 por 100 restante es condonación directa). En el caso de los países no pertenecientes a la Iniciativa, por regla general, el ingreso en el fondo de contravalor es del 100 por 100.

La mayoría de estos programas se articulan a través de dos órganos (el Comité Binacional y el Comité Técnico), con representantes de ambos países, que se encargan de seleccionar, analizar y licitar los proyectos financiados con cargo al programa. Estos proyectos deben ser ejecutados por empresas o entidades sin ánimo de lucro españolas, locales o mixtas.

Actualmente, España tiene en vigor 30 programas de conversión 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. En 2011 se ha suscrito un nuevo programa de conversión por inversiones públicas con Tanzania, que supone la condonación de 8,05 millones de euros y la inversión de 4,66 millones en proyectos de desarrollo.

Desde la aprobación en 2006 de la Ley de Deuda se han orientado los programas de conversión hacia las economías de menor renta con problemas de sobreendeudamiento, en aplicación de la Iniciativa HIPC y de los compromisos voluntarios asumidos por España. De este modo, de los 30 programas que hay actualmente en vigor, 19 están firmados con países HIPC. Ello implica la condonación de deuda por importe de 656 millones de euros y destinar 277 millones a la financiación de inversiones.

Esa concentración de programas de conversión en países HIPC plantea grandes retos para la gestión, derivados generalmente de la debilidad institucional de estos países. Por ello, en algunas áreas geográficas se han articulado convenios de colaboración con organismos multilaterales que suministran apoyo en la identificación de los proyectos, la gestión de las licitaciones o en la puesta en marcha de mecanismos para la rendición de cuentas. 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 la colaboración 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 existen conexiones entre el ámbito multilateral y el bilateral en la gestión de la deuda externa. Por un lado, se da una correlación entre los sectores financiados con los programas de conversión y la consecución de los Objetivos del Milenio. Por otro, 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 de las prioridades del país be-▷

CUADRO 6.4
PROGRAMAS DE CONVERSIÓN DE DEUDA VIGENTES EN 2011

	Programa	Fecha firma	Importe del programa en millones euros	Porcentaje de desembolso al Fondo de Contravalor
1	Costa Rica	05/04/1999	4,70	100
2	Jordania	28/11/2000	8,60	50
3	Bolivia	01/04/2003	66,40	30
4	Guinea Ecuatorial privadas	10/11/2003	16,40	50*
5	Guinea Ecuatorial públicas	10/11/2003	28,20	100
6	Marruecos privadas	09/12/2003	47,20	50*
	Adenda	02/01/2006		
7	Marruecos Públicas	09/12/2003	50,00	100
8	Ecuador	14/03/2005	37,10	100
9	Honduras	24/09/2005	114,80	40
10	Nicaragua	24/09/2005	32,30	40
11	El Salvador	09/12/2005	8,50	100
12	Argelia	22/06/2006	29,50	100
13	Perú	04/10/2006	14,80	100
14	Mauritania	18/12/2006	1,10	40
15	Uganda	01/02/2007	12,00	40
16	Etiopía	27/02/2007	6,60	40
17	Senegal	28/02/2007	2,00	40
18	Camerún	14/07/2007	21,30	40
19	Paraguay	03/10/2007	7,00	100
20	Burkina Faso	08/11/2007	5,50	40
21	Honduras II	13/12/2007	132,10	40
22	Mauritania II	21/02/2008	20,20	40
23	Senegal II	21/02/2008	66,40	40
24	Nicaragua II	11/06/2008	37,45	40
25	Uganda II	02/07/2008	15,92	40
26	Tanzania	30/10/2008	10,81	40
27	Ghana	26/06/2009	31,80	40
28	Bolivia	14/09/2009	58,20	40
29	Mozambique	08/04/2010	12,90	40
30	Tanzania II	28/01/2011	8,05	40
TOTAL CONDONACIÓN PROGRAMAS			907,83	

* 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.

neficiario, la coordinación con el resto de actores de la cooperación y la evaluación ex ante y ex post de los proyectos financiados y su impacto en desarrollo.

6.3. Actividad del lnstituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

La actividad del ICEX durante el 2011 ha estado condicionada, por una parte, por el dinamismo de la demanda externa y la debilidad de la demanda interna y, por otra, por un contexto de intenso ajuste presupuestario. Así, el Instituto ha operado en un complejo marco de aumento de la demanda de servicios por parte de las empresas y, al tiempo, una disposición limitada de recursos.

No obstante, el Instituto trabaja en el convencimiento de que la actividad de las empresas es sostenible únicamente a través de la internacionalización y, especialmente, a través de una apuesta por los mercados más dinámicos del planeta. El compromiso de ICEX con la consecución de este objetivo se plasma en el vigente Plan Estratégico ICEX 2009-2012, ▷

sultado de las reflexiones llevadas a cabo en años anteriores en relación a las funciones y cometidos del Instituto y cuyas líneas estratégicas se proyectan en el medio y largo plazo.

A corto plazo, la implementación del Plan se realiza a través de la ejecución de los planes operativos anuales, que han ido adaptándose paulatinamente a los dictados de la coyuntura económica, cambios que obligan a las empresas a reexaminar sus proyectos de internacionalización y condicionan por tanto el trabajo del propio Instituto.

A continuación se detallan los servicios ofrecidos por ICEX en 2011, agrupados en las 5 líneas estratégicas bajo las que opera.

1. *En primer lugar ICEX quiere seguir contribuyendo a incrementar la base exportadora, esto es, el número y la calidad de las empresas que operan en los mercados internacionales*

Para ello, el ICEX pone a disposición de las empresas que inician su aventura exportadora el programa Aprendiendo a Exportar y el Plan de Iniciación a Proyectos de Exportación (PIPE).

El programa Aprendiendo a Exportar tiene como objetivo sensibilizar a las pymes españolas sobre la necesidad de exportar y ofrecerles apoyo y asesoramiento para potenciar su competitividad internacional.

Este programa analiza el potencial exportador de cada empresa y presta asesoramiento en áreas clave como la promoción de la marca, el uso de la tecnología e Internet y la contratación y fiscalidad internacional para que puedan abordar los retos de los mercados exteriores con éxito.

Asímismo, pone a disposición de las empresas participantes la línea ICEX-ICO directo y la línea de garantía de cobros ICEX-CESCE, que permite asegurar las primeras operaciones de comercio exterior de las empresas y hacerlo sin coste, pues ICEX se hace cargo del coste de la prima y del estudio de los clientes.

En 2011 se han realizado 266 análisis a empresas, en los que se ha evaluado su situación competitiva y sus posibilidades de éxito en mercados exteriores.

La desembocadura natural del programa Aprendiendo a Exportar para las empresas de mayor potencial es el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), un programa integral que combina la asistencia técnica y la económica.

En el marco del PIPE, 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.

En un año difícil para el programa como fue 2011, no ha disminuido el interés de las pymes por salir o establecerse en otros mercados, y la búsqueda de nuevas oportunidades ha animado a cerca de 550 nuevas empresas a iniciarse en el programa. Esta cifra eleva a alrededor de 8.000 las pymes que participan o han participado en el programa PIPE desde su implantación en 1997.

ICEX cuenta también con el Programa de Seguimiento PIPE, que supone un apoyo adicional para las empresas que han concluido el PIPE. Con él, las empresas podrán consolidar su presencia en mercados ya iniciados, reforzar su estrategia internacional y dar solidez a las posiciones alcanzadas. El número de empresas PIPE incorporadas al Programa de Seguimiento en 2011 ascendió a 215, con lo que ya son más de 2.700 las empresas que se han sumado al programa desde su lanzamiento.

Por último, a fin de actuar sobre áreas esenciales de competitividad de las empresas participantes en el Programa PIPE, los denominados Servicios Club PIPE. Se trata de una batería de herramientas que pretenden cubrir las necesidades que se generan en las empresas en el desarrollo de su estrategia internacional.

Por último, vale la pena destacar la apuesta del PIPE por las nuevas tecnologías, ofreciendo a las empresas la oportunidad de participar en el Grupo PIPE en Linkedin, del que forman parte casi 1.700 empresas, o en el programa PIPEnet, que ayuda a las empresas a diseñar su estrategia de comunicación *online*. ▷

En aquellas comunidades autónomas en las que durante el año 2011 no se ha podido renovar el programa PIPE, el ICEX, con el fin de no dejar desatendidas a las empresas interesadas en iniciarse en su internacionalización, lanzó en Castilla-La Mancha y Extremadura el programa Apex Plus, una variedad cualificada del programa Aprendiendo a Exportar que incluye, además del diagnóstico inicial, 15 horas de asesoramiento por parte de profesionales experimentados de cara a la elaboración de su estrategia de salida al exterior, así como 10 horas de asesoramiento tecnológico para la consecución y adaptación gradual de las herramientas tecnológicas de la empresa a dicha estrategia.

2. *ICEX también 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. Se trabaja en 9 áreas:*

2.1. Adecuando el factor humano a las necesidades de las empresas a través de una serie de iniciativas:

i. 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 completo de becas se compone, en primer lugar, de un Master en Gestión Internacional que proporciona una sólida formación en todas las materias vinculadas al proceso de internacionalización empresarial. Al finalizar el Master 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 2011 se formaron 220 jóvenes en la primera fase de este programa y 181 en la segunda. Los programas de becas de ICEX se completan con las becas de informática, cuyo objetivo es formar expertos informáticos en materia de internacionalización. La convocatoria 2011 estuvo integrada por 50 becarios.

ii. Aumento de la capacitación de las empresas, lo cual se consigue por medio de un amplio programa de seminarios de análisis de mercados exteriores, jornadas y cursos de comercio exterior. En 2011 se celebraron 50 seminarios de internacionalización y 157 jornadas.

La adquisición de competencias directivas también se realiza vía instrumentos en red *(e-learning*). En concreto, ICEX cuenta con el Aula Virtual, una plataforma que permite la difusión *online*, en directo o diferido, de jornadas y seminarios sobre temas relacionados con la internacionalización. Ofrece, además, diversos servicios de formación complementarios: una agenda personal para cada usuario, los datos de correo electrónico de los conferenciantes, enlaces de interés, documentación y presentaciones, etcétera. En 2011 se incorporaron 46 nuevos seminarios sobre diferentes sectores y mercados y con nuevos formatos y accesos diseñados para dispositivos móviles.

Además, se potenció un nuevo formato de convocatoria, los *webminarios*, que permiten seguir la actividad formativa en directo a través de Internet. En 2011 se celebraron 12 *webminarios*. En conjunto, 222 empresas siguieron los *webminarios* y 2.652 compañías accedieron a los seminarios de Aula Virtual.

La oferta de formación *online* del Instituto se completa con el Centro Virtual de Casos de Internacionalización y con Pasaporte al Exterior. El primero ▷

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.

El número de empresas usuarias del Centro Virtual de Casos de Internacionalización ascendía, a 31 de diciembre de 2011, a 16.500.

Por su parte, Pasaporte al Exterior es una innovadora apuesta de ICEX concebida como una herramienta de gestión, formación e información para ayudar a la empresa en la expansión de su actividad internacional. En diciembre de 2011, Pasaporte al Exterior contaba con 18.602 empresas inscritas como usuarias.

2.2. Apostando por los Nuevos Factores de Competitividad, distintos del precio, a través del Programa de Apoyo a la Promoción Exterior y Marcas que se ofrece en cinco modalidades y que es gestionado mediante planes de empresa individuales.

i. Así, para el fomento de la innovación ICEX dispone de la Línea de Apoyo a la Difusión Internacional de la Innovación, que ayuda a los sectores y empresas innovadoras y de alto contenido tecnológico, reforzando la imagen de España como país moderno y tecnológicamente avanzado. En 2011 se han apoyado 40 planes.

ii. Con la Línea de Apoyo a las Marcas Españolas, se respalda a las empresas de todos los sectores que por diseño, creatividad, calidad o singularidad contribuyan a fortalecer la imagen de las marcas españolas en el exterior. Se apoyaron 113 proyectos en 2011.

iii. De la misma manera y para atender las necesidades específicas en este ámbito de las industrias culturales, ICEX ofrece la Línea de Apoyo al Producto Audiovisual que contribuye a mejorar el conocimiento y la imagen general de la oferta audiovisual global española en los mercados internacionales. En 2011 se apoyaron 33 proyectos.

iv. El fomento del diseño se realiza por medio de la Línea de Apoyo a la Imagen-Moda cuyo objetivo es promover el prestigio internacional y la diferenciación de la moda española, a través del apoyo a marcas de diseñadores españoles caracterizadas por su innovación, calidad y diseño. Durante el ejercicio 2011 se han apoyado 8 planes.

v. Por su parte, la Línea de Apoyo a la Internacionalización del Diseño apoya la difusión internacional del diseño español: 12 proyectos fueron apoyados en 2011.

2.3. Desarrollando planes de *marketing* sectoriales, pues una parte importante de las actividades de promoción internacional que lleva a cabo ICEX se enmarca en planes de *marketing* que se diseñan y aplican en colaboración con las asociaciones sectoriales. En 2011 se han aprobado 95 planes de internacionalización sectoriales, que se han traducido en más de 1.100 actividades y en las que han participado cerca de 4.426 empresas.

Los dos instrumentos tradicionales de promoción son las acciones en ferias y las misiones comerciales. En relación a las primeras, en 2011, ICEX organizó 419 acciones en ferias en 59 países (los países con más actividades fueron Alemania, Estados Unidos, Francia, China, Italia, Rusia y Emiratos Árabes Unidos), con más de 6.087 participaciones empresariales y 3.692 empresas beneficiarias. Por lo que respecta a las misiones comerciales, en 2011, ICEX apoyó 398 de ellas, con más de 3.000 participaciones empresariales, siendo las empresas catalanas, vascas, valencianas y madrileñas las que más han participado de este tipo de iniciativas. Los principales países destinatarios fueron Brasil, Estados Unidos, México y Rusia.

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. En 2011 se han realizado más de 425 actividades de promoción, en las que han participado más de 1.500 empresas y 2.299 participaciones empresariales.

2.4. Poniendo a disposición de la empresa la mejor información existente.

La información se provee a las empresas a través de una serie de instrumentos y canales.

i. En primer lugar, a través del sistema de portales temáticos, divididos a segundas de cual sea su principal destinatario: la empresa española o la extranjera. Entre los primeros se encuentra la propia página web de ICEX, *www.icex.es*, que continúa siendo el portal en castellano dedicado a la internacionalización más visitado de Internet. El número de usuarios registrados en el portal ha aumentado en 2011 un 17 por 100. Estos usuarios tienen acceso a aplicaciones interactivas sobre cómo invertir en el exterior y reciben, como en años anteriores, boletines con información de mercado; alertas sobre novedades documentales, actividades, estadísticas, etcétera; *mailings* informativos sobre oportunidades de negocio, nuevas publicaciones de la editorial del Instituto, participaciones en actividades, etcétera. Entre los servicios *online* que mayor incremento de demanda han experimentado están el de costes de establecimiento, cuyo número de usuarios ha crecido un 86 por 100, y el de alertas, con un aumento del 30 por 100 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.emarket services.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 el año 2011, el número de visitas a aumentado un 67 por 100 respecto al año anterior.

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 marzo de 2011 se lanzó el nuevo portal *www.foods fromspain.com*, que pretende ser una referencia para empresarios extranjeros del sector alimentario y aficionados a la gastronomía. Se encuentra en fase de incremento de tráfico y usuarios, con una media mensual de 15.000 visitas y 50.000 páginas vistas. Asimismo, en el año 2011 se ha mantenido la consolidación de los portales de moda, vino, sectores del hábitat y tecnología.

ii. La segunda vía a través de la que ICEX ofrece información a las empresas son las publicaciones, entre las que destacan, además de los manuales y las colecciones editoriales, la revista *El Exportador*, que se envía electrónicamente a 10.000 suscriptores y tiene 20.000 visitas mensuales, y la revista cuatrimestral *Spain Gourmetour* (con ediciones en inglés, francés, alemán y español), una referencia de prestigio en los mercados internacionales con 130.000 ejemplares distribuidos en 2011.

iii. La tercera vía de suministro de información es a través del Servicio de Estadísticas de Comercio Exterior, españolas, europeas y mundiales. En 2011 ▷

se atendieron 159.419 consultas, lo que supone la resolución de más de 600 por día laborable.

iv. 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 a fecha 31 de diciembre de 2011 era de 32.860.

v. Los servicios de información se completan con los servicios multimedia, en concreto el Canal ICEX TV, *www.icextv.es*, y el canal ICEX en Youtube. En 2011 destaca también el estreno de ICEX El Exportador en la 2 de RTVE, un espacio semanal de 30 minutos con el objetivo de sensibilizar y motivar a los emprendedores y pymes españoles a internacionalizarse. La primera temporada del programa constó de 13 capítulos y comenzó a emitirse el 24 de septiembre. A lo largo de la serie, se mostraron las experiencias de internacionalización de diferentes empresas españolas.

vi. 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.

2.5. Poniendo a disposición de la empresa los mejores servicios de asesoramiento especializado. En concreto:

i. 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 2011 ascendieron a 88.235.

ii. 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 2011 se prestaron 3.099 servicios personalizados.

2.6. Apoyando el acceso de empresas españolas a los mercados multilaterales y licitaciones internacionales de obras, suministros y servicios en general. Este apoyo tiene lugar a través de dos programas:

i. El programa LICITA, que tiene como objetivo aumentar la presencia de las empresas españolas en las licitaciones generadas por las instituciones multilaterales de desarrollo –Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Asiático de Desarrollo (BAsD), etcétera.–, por el sistema de compras de la Organización de Naciones Unidas (ONU), por los fondos de ayuda externa de la Unión Europea (UE) y, en su caso, por determinadas agencias y fondos que actúan de manera desligada. En 2011 se ha ampliado el desarrollo de las actividades, las cuales giran en torno a cuatro pilares básicos de trabajo: información, formación, promoción y apoyo individual a empresas y se complementan con un apoyo individualizado a proyectos en cooperación con la empresa P4R.

Por lo que respecta a la información, en 2011 se han desarrollado tres jornadas de trabajo infor- ▷

mativas y preparatorias de actividades de promoción futuras: una de ellas en Madrid, para una misión al BAsD, y las dos restantes para el Partenariado de Turquía, en las ciudades de Madrid y de Valencia.

En el ámbito de la formación, se organizó en Valencia una jornada informativa, de carácter general, sobre las oportunidades de negocio que ofrecen las instituciones financieras multilaterales, en la que participaron expertos de los Departamentos Multilaterales del ICEX en Bruselas, Manila y Washington, y en la que se ofreció a los asistentes una visión práctica sobre cómo abordar con éxito las distintas instituciones y cómo encontrar información relevante de cara a la identificación de oportunidades de negocio, así como claves sobre las principales novedades, tendencias y programas.

Asímismo, se celebraron dos seminarios virtuales, en los que se presentaron los proyectos financiados por la Unión Europea, el Banco Mundial, el BERD y el BEI tanto en Croacia como en Bosnia-Herzegovina.

En relación con las oportunidades derivadas de las agencias de NNUU, cabe destacar los cinco seminarios-taller, eminentemente prácticos, celebrados en varias ciudades españolas para el registro de empresas españolas en la base de proveedores UNGM del sistema de compras de NNUU; dos de ellos tuvieron lugar en Madrid y el resto en Sevilla, Barcelona y Valencia.

Por primera vez, se convocó, en colaboración con el CECO, un curso *online* sobre mercados e instituciones multilaterales, de nueve semanas de duración, que aporta a las empresas españolas conocimientos para acercarse y familiarizarse con los mercados multilaterales. Debido a la amplia demanda que tuvo el curso, se organizó una segunda edición en el mismo 2011.

Para finalizar, destacamos también en el área de formación el MBA Multilateral organizado por el CECO en colaboración con el ICEX y la DGFINT, en el que ICEX apoya las prácticas, de un año de duración, de tres de los alumnos en las instituciones financieras no multilaterales FAO, Unicef y Unops.

Por lo que respecta a la promoción, además de las clásicas misiones comerciales a las sedes de las instituciones –cinco a Washington para el BID y el BM, tres a Manila para el BAsD y una a Londres para el BERD–, durante 2011 se han realizado dos misiones directas a Perú y Colombia, para detectar las oportunidades de negocio generadas por las IFIS en dichos países y se han organizado tres partenariados multilaterales en Kazajstán, Turquía e Indonesia para los sectores de infraestructuras, energía y medio ambiente.

Por último, el programa de apoyo individual junto a P4R busca ofrecer a las empresas asesoramiento específico en la identificación, seguimiento y ejecución de los proyectos y ayuda en la búsqueda y selección de socios y expertos locales. A 31 de diciembre de 2011, se habían presentado 274 proyectos por un importe de 75.420.000€ y firmado nueve acuerdos con empresas de los sectores energía, agua y saneamiento, infraestructuras, transporte y TIC.

ii. El segundo instrumento que pretende fomentar la participación de empresas españolas en proyectos en el exterior es el Programa de Apoyo a la Presencia Española en Proyectos o Licitaciones Internacionales y que consiste en la financiación parcial de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de ofertas técnicas en concursos o licitaciones internacionales. En 2011 se han apoyado 230 solicitudes de cara a su participación en licitaciones internacionales, beneficiándose un total de 125 empresas. El apoyo medio se ha situado en torno a los 13.267€ por empresa.

2.7. 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.

i. El ICEX apoya la implantación de tipo comercial a través del Programa de Establecimiento en el Exterior, que en 2011 ha facilitado la implantación de 191 filiales en 30 países.

ii. Por lo que a la inversión productiva se refiere, el apoyo de ICEX se desglosaba en dos. En pri- ▷

mer lugar, el Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior (PROSPINVER), que facilitaba una primera toma de contacto de la empresa con el mercado. Este programa se eliminó del catálogo de ICEX en mayo de 2011 para integrarse en el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI), cuya aplicación se centra en las fases de preparación y puesta en marcha de proyectos mediante la financiación parcial de los costes derivados de la realización de actividades de preinversión y asistencia técnica, formación y otros gastos durante el periodo inicial del proyecto. En 2011 se concedieron ayudas para 113 proyectos de inversión o de cooperación empresarial de empresas españolas en el exterior. De ellos, 54 habían sido solicitados en 2010 o 2009 y han continuado su ejecución con gastos en 2011 y 59 son proyectos nuevos aprobados en el mismo ejercicio.

iii. ICEX pone también a disposición de las empresas con proyectos de implantación una red de 13 Centros de Negocio –centros de servicios logísticos de las oficinas comerciales– localizados en Dubai (EAU), Guangzhou (China), Argel (Argelia), Bucarest (Rumanía), Casablanca (Marruecos), Chicago (EEUU), México DF (México), Kuala Lumpur (Malasia), Moscú (Rusia), Mumbai (India), Pekín y Shangai (China), y Sao Paulo (Brasil). Desde ellos las empresas pueden realizar sus gestiones comerciales por un periodo de tiempo limitado según el modelo de incubadora empresarial, facilitando de esta manera la penetración en el mercado objetivo.

2.8. Impulsando alianzas, cooperación, *clusters* y redes empresariales entre empresas españolas y/o con socios locales, aspecto clave para optimizar las oportunidades de internacionalización.

i. La colaboración operativa entre empresas exportadoras que permita a las pymes obtener una dimensión competitiva mínima es promovida por medio de programa de apoyo a consorcios de empresas. Este programa fomenta la agrupación de pymes con estrategias de comercialización conjunta y objetivos de exportación similares para abordar mercados concretos del modo más directo y con carácter permanente. En 2011 se han apoyado 19 consorcios de exportación.

ii. De igual manera, y a fin de potenciar las alianzas entre empresas españolas y extranjeras se organizan Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial, Encuentros Empresariales y Misiones de inversores. Los foros consisten en ruedas de negocios entre empresarios españoles y extranjeros sobre proyectos de inversión o cooperación empresarial previamente seleccionados. Los encuentros reúnen a empresarios extranjeros y españoles y suelen organizarse con ocasión de las visitas que realizan las altas autoridades del Estado, teniendo especial importancia el componente institucional y la imagen de España. Cabe destacar que la organización y gestión de los foros cuenta, desde el año 2003, con un certificado de calidad de AENOR, conforme a la norma UNE-EN ISO 9001:2008. En 2011 se celebraron 3 foros (Filipinas, Polonia y Chile), 4 Encuentros (Kurdistán, Guinea Ecuatorial, Catar y Rusia) y ninguna misión de inversores.

2.9. Favoreciendo, por último, el acceso de las empresas a la financiación para sus proyectos de internacionalización como respuesta a la difícil coyuntura económica de limitada liquidez.

En 2011 ICEX continuó trabajando con los siguientes instrumentos:

i. ICO Liquidez 2011, para empresas que hayan sido beneficiarias de algún programa del ICEX o de su comunidad autónoma y que tengan un proyecto viable y solvente certificado como tal por los mismos.

ii. Acuerdos con entidades financieras: se firmaron otros acuerdos de colaboración con diversas entidades financieras en los que se ofreció la posibilidad, no sólo de adelantar hasta un 90 por 100 de la ayuda que ICEX hubiera concedido, sino también de conseguir préstamos en condiciones preferentes.

iii. ICO Directo: en el marco de este acuerdo entre ICO-ICEX se abrió la posibilidad de solicitar un préstamo para la financiación de las empresas que no tuvieran ayudas concedidas por el Instituto. ▷

3. *ICEX considera, asimismo, necesario contribuir a mejorar la imagen-país de España en el exterior*

Es importante señalar que todas las acciones del Instituto tienen como trasfondo la mejora de la percepción que de España y de los productos españoles se tiene en el exterior. No obstante, se mencionan a continuación algunos de los instrumentos que más impacto tienen en este ámbito:

3.1. En primer lugar, los planes macrosectoriales, que procuran introducir, posicionar y consolidar la oferta exportadora con una mayor transversalidad sectorial e instrumental que los planes sectoriales. Su diseño obedece a la superposición y conexión de actividades con la participación de diversos sectores, a fin de capitalizar sinergias y potenciar la eficacia de la promoción sectorial individual. En 2011 se ha dado continuidad a siete planes macrosectoriales: el Plan General de Vinos, el Plan General de Promoción de Alimentos, el Plan de Promoción en los Sectores de la Moda, el Plan Hábitat de España, el Plan de Apoyo a la Internacionalización de los Materiales de Construcción y, especialmente reseñables por su contribución a la difusión de sectores de fuerte valor añadido, son el Plan de Internacionalización de la Tecnología y el Plan de Apoyo a la Internacionalización de las Industrias Culturales.

El primero, que utiliza como lema *España, Technology for Life* y desarrolla la campaña de comunicación *New Technologies in Spain* en colaboración con el Massachusetts Institute of Technology (MIT), tiene como objetivo reforzar la imagen de España y del made in Spain en los sectores con alto contenido tecnológico y apoyar el esfuerzo exportador de las empresas españolas agrupadas en cinco grandes sectores de actuación: infraestructuras, energías renovables, medioambiente, tecnología industrial, y telecomunicaciones y tecnologías de la información.

En cuanto al Plan de Apoyo a la Internacionalización de las Industrias Culturales, sirve de paraguas a sectores con un denominador común: el idioma español. Los sectores que incluye son el editorial, el audiovisual, la industria musical y los servicios educativos.

3.2. El segundo de los programas centrados en mejorar la imagen exterior de los bienes, servicios, sectores, empresas y marcas españolas, es el Plan Made in/by Spain, también denominado Plan de Apoyo a la Imagen de las Empresas Españolas. Se lanzó en 2009 y tiene por objetivo incidir en nuestra imagen-país en mercados prioritarios, para lo que aúna el enfoque sectorial/macrosectorial, y activa nuestras empresas líderes mundiales y sus marcas dándoles visibilidad y protagonismo para que sirvan como reflejo de nuestra realidad económica, todo ello bajo un fuerte respaldo institucional.

EEUU fue el primer país al que se dirigió el Plan y en 2011 se han realizado más de 260 actividades, que traducen en más de 1.500 participaciones empresariales. Y desde su lanzamiento se han llevado a cabo aproximadamente 900 actividades que se traducen en 6.808 participaciones empresariales.

Durante este periodo se ha logrado fortalecer las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y España, mejorar la percepción de España en una serie de sectores prioritarios, aunar la iniciativa pública y privada con fuerte respaldo institucional y empresarial, poniendo especial énfasis en la búsqueda de patrocinadores y colaboradores, con el objetivo de que participen en la cofinanciación de las acciones promocionales; poner en marcha de un modelo de colaboración de la administración comercial con otras áreas de la Administración del Estado y con las comunidades autónomas y propiciar el acercamiento entre las cinco Oficinas Económicas y Comerciales de la Embajada de España en Estados Unidos y las empresas a través del Spain Business Forum.

En marzo de 2011 se presentó en Moscú el Plan «Made in/by Spain» en Rusia que coincide con la vigencia del Año de Rusia en España y de España en Rusia, coordinado desde el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. El mercado ruso fue seleccionado fundamentalmente porque la imagen de España como país moderno e industrializado está todavía poco perfilada. ▷

En 2011, en el marco de este plan, se han realizado alrededor de 116 actividades, en las que han participado más de 590 empresas. Cabe destacar especialmente el apoyo directo a proyectos empresariales (34), la presencia de ferias en todas sus modalidades (21), la realización de misiones comerciales (33) y otras acciones como campañas de promoción, relaciones públicas y exposiciones.

4. ICEX trabaja activamente en impulsar la cooperación institucional para la internacionalización

La actividad desplegada por instituciones de las comunidades autónomas y otras entidades como el Consejo Superior de Cámaras o la CEOE, así como por plataformas sectoriales, profesionales, etcétera para impulsar la internacionalización de empresas crece día a día, y de ello hay que felicitarse. No obstante, el desarrollo constitucional en España ha dado lugar a un sistema institucional de apoyo a la internacionalización complejo, con múltiples instituciones públicas y privadas.

La existencia de distintos oferentes de servicios ha obligado al ICEX a tener entre sus líneas estratégicas el impulso de la colaboración institucional con el fin de apoyar iniciativas y aunar esfuerzos.

4.1. En el 2006 se creo el Consejo Interterritorial de Internacionalización (CII), al que pertenecen los organismos de promoción de las Comunidades Autónomas, el Consejo Superior de Cámaras (CSC), la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) e ICEX, y que preside el Ministro de Economía y Competitividad.

El objetivo del CII es servir de plataforma de diálogo y puesta en marcha de iniciativas interinstitucionales en el ámbito de las políticas públicas de internacionalización empresarial. El CII está integrado por dos órganos bien diferenciados: el Comité de Promoción Exterior (CPE), cuya secretaría ostenta ICEX, y el Comité de Atracción de Inversiones (CAI), cuya secretaría recae en Invest in Spain.

En el seno del CII ha surgido el Plan Integrado de Refuerzo de las Exportaciones e Inversiones Extranjeras, suscrito por todos los integrantes del CII en la Sesión Plenaria Extraordinaria del 21 de diciembre del 2010, y que comprende 28 medidas concretas que pretenden mejorar las acciones de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas. A finales de 2011 el Plan se había cumplido prácticamente al 100 por 100, a pesar de las fuertes restricciones presupuestarias.

Por lo que respecta a las relaciones multilaterales a nivel internacional, ICEX participa como miembro fundador en la Red Iberoamericana de Organismos de Promoción (Red IBERO), así como en la European Trade Promotion Organization (ETPO) y en la World Trade Promotion Organization (WTPO). Estas asociaciones se reúnen periódicamente con el fin de intercambiar experiencias y estudiar nuevos proyectos de promoción. En 2011, cabe destacar la 13ª reunión anual de la Red Ibero que se celebró en diciembre en Buenos Aires y en la que se eligió a PROMPERU para la presidencia 2012-2014. Asimismo, ICEX participó activamente en la 52ª reunión de la ETPO en Luxemburgo, donde se acordó que Austria y Hungría organizarán conjuntamente la reunión del próximo año.

4.2. En cuanto a las relaciones institucionales bilaterales, ICEX ha suscrito convenios de colaboración con diferentes organismos internacionales para impulsar acciones de promoción, información, formación e inversiones dirigidas a las empresas españolas. De los convenios suscritos en 2011 destacan los firmados con los siguientes socios:

- Con la Comisión de Promoción de Perú para las Exportaciones y el Turismo (PROMPERU), con el fin de establecer el marco de colaboración entre ambas instituciones.
- Con el Beijing International Brand Management Center y con el Beijing Chaoyang Government, con el objeto de promover la presencia internacional de empresas españolas en el mercado chino.
- Con el Israel Export and International Cooperation Institute, con el fin de incrementar las relaciones comerciales entre Israel y España.
- Con el Polish Information and Foreign Investment Agency, para fomentar la colaboración mutua ▷

en apoyo de la economía y desarrollo de los intercambios empresariales.

A nivel nacional, ICEX colabora con los siguientes organismos e instituciones:

• Organizaciones empresariales, como la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y las entidades que la conforman, así como otras asociaciones empresariales. Durante 2011, a través del convenio ICEX-CEOE, ha continuado la línea de colaboración entre ambas instituciones para el desarrollo de actividades de ámbito nacional e internacional dirigidas a potenciar la presencia de la empresa española en el exterior.

• Cámaras de Comercio y Consejo Superior de Cámaras (CSC) a través de los Comités Bilaterales de Cooperación Empresarial. En 2011 hay que destacar la participación de ICEX en el proceso de elaboración del Plan Cameral de Exportaciones 2012, resaltando la participación en las reuniones de los grupos autonómicos de elaboración de dicho plan.

• No hay que olvidar la participación en el patronato de diversas entidades cuya actividad se dirige a facilitar y mejorar el acercamiento de las empresas españolas a los mercados de los correspondientes países, como son Casa de América, Casa Asia y Casa África. Asimismo, en el año 2011, han continuado las actividades de desarrollo de los convenios firmados con las fundaciones Consejo España-Japón, Consejo España-EEUU, Consejo España-China y la Fundación Euroamérica. También se ha seguido trabajando en acciones enmarcadas en el convenio suscrito con la Confederación Española de Directivos y Ejecutivos (CEDE), que constituye una vía de comunicación de gran interés con los directivos de empresas españolas.

• En este contexto, ICEX es patrono destacado de la Fundación Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO), desde donde promueve la formación de profesionales en la internacionalización, entre ellos los que participan en los programas de Becas de Internacionalización de ICEX. Esta institución desarrolla gran parte de los proyectos de formación del Instituto.

• También en el ámbito de la formación, ICEX es miembro de la Fundación Centro de Educación a Distancia para el Desarrollo Económico y Tecnológico (CEDDET) –vinculada al proyecto de educación a distancia del Grupo Banco Mundial–, que es el centro de programas de formación para funcionarios y gestores públicos de Iberoamérica.

• Para finalizar, cabe destacar la relación con el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), con el cual existe un convenio de colaboración desde 2008 bajo cuyo paraguas la Dirección Internacional de CDTI y la División de Promoción de Productos Industriales y Tecnología de ICEX están llevando a cabo acciones conjuntas.

5. *Por último, en 2011 se ha producido el cambio de naturaleza jurídica del ICEX en ente público empresarial*

El Instituto ha iniciado un proceso de revisión y redefinición de todos sus productos y servicios para adaptar mejor su actividad a las necesidades de las empresas que salen al exterior. La nueva naturaleza jurídica del Instituto, como ente público empresarial, abre un abanico de nuevas posibilidades de actuación que permiten ampliar y mejorar la gama de programas, planes y acciones que desde el ICEX se ponen en marcha cada año, ya sea para apoyar a las empresas exportadoras, o para facilitar su implantación productiva en el exterior.

La evolución del comercio internacional marca unas pautas y unas exigencias de competitividad e innovación a las empresas que optan por los mercados internacionales que obligan a estar en constante adaptación a quienes se dedican a la promoción exterior. Todos los organismos internacionales de apoyo a la exportación y la internacionalización, como el ICEX, deben ajustar al máximo sus apoyos al nuevo contexto económico mundial. Es por ello que en el seno de esta institución se ha abierto un periodo de reflexión y análisis con el fin de adaptarse a este nuevo escenario.

Este proceso de renovación se produce tras 29 años de existencia del ICEX y deberá servir para acentuar la orientación al cliente que se venía desarrollando en los últimos años.

A los planes sectoriales y programas clásicos se unirán ahora nuevas posibilidades de apoyo em- ▷

presarial. Una de las más importantes vendrá definida por la mayor capacidad financiera que, como ente público empresarial, tendrá el Instituto. Además, el aprovechamiento de las nuevas tecnologías, los servicios personalizados, la actuación como medio propio para ofrecer servicios dentro de la Administración General del Estado, una nueva política de patrocinios y la tendencia a la autofinanciación en la mayor parte de estas nuevas áreas, son algunas de las líneas de revisión abiertas en el Instituto.

Por último, este proceso permitirá a la institución ampliar la oferta competitiva que pone a disposición de las empresas y, al mismo tiempo, adaptarse al obligado ajuste presupuestario que se aplica desde la Administración Central, sin mermar su volumen de actividad.

6.4. CESCE. El Seguro de Crédito a la Exportación

En el año 2011, el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 14.048 millones de euros, un 38 por 100 más que en 2010.

El seguro emitido fue de 7.600,2 millones de euros, 4 por 100 mayor que a la misma fecha de 2010. Excluidas las modalidades de PAGEX y P100 y Mutimercado, el seguro emitido alcanzó un total de 4.330,5 millones de euros. Este importe es un 7,6 por 100 mayor que en 2010, confirmando la tendencia expansiva iniciada en 2009.

Los principales destinos de la emisión fueron Turquía con un 16,2 por 100 del total emitido y México con un 12,8 por 100. Les siguen Rusia (7,5 por 100), EEUU (6,4 por 100), Reino Unido (4,5 por 100), Angola (3,5 por 100) y Argelia (3,2 por 100). A continuación, en torno al 2 por 100, se encuentran República Dominicana, Marruecos, Brasil y Chile.

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» alcanzó la cifra de 3.187,9 millones de euros, que supone un incremento del 65 por 100 respecto al año 2010. Se trata de una cifra de contratación sin precedentes en la historia de la compañía.

Los principales países receptores de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año han sido Turquía (32,8 por 100), México (23,3 por 100), Rusia (15,8 por 100) y Angola (8 por 100) que concentran entre los cuatro prácticamente el 80 por 100 del volumen de las exportaciones aseguradas en el año 2011 en esta modalidad.

Crédito suministrador

En contraposición, la modalidad de «Crédito suministrador» ha sufrido una drástica disminución. El total de seguro emitido alcanzó en 2011 un importe de 52,4 millones de euros, cifra equivalente apenas al 5 por 100 de la registrada en 2011 o al 3 por 100 de la de 2010, y que acaba con la tendencia alcista que se inició en 2008. La práctica totalidad de este importe corresponde a operaciones de plazo inferior a dos años. El 78,1 por 100 de la contratación en esta modalidad corresponde a operaciones con Irán, seguido de Brasil (5,9 por 100) y Marruecos (3,9 por 100).

Póliza de seguro de confirmación de créditos documentarios

Lo mismo ha sucedido con la emisión de seguro en créditos documentarios. En 2011 sumó 205,3 millones de euros, lo que supone un descenso de un 36 por 100 con respecto a la cifra de 2010.

En cuanto a su distribución geográfica, 3 países concentran el 77 por 100 de la emisión en esta modalidad, Irán con un 35,5 por 100, Argelia con un 22,3 por 100 y Egipto con un 19,5 por 100.

Póliza abierta de exportaciones, póliza 100, multimercado y máster

La emisión de seguro en el ejercicio 2011 por cuenta del Estado en esta modalidad se mantuvo ▷

prácticamente al mismo nivel que el año anterior, ascendiendo a 3.270 millones de euros.

También se repite la distribución por principales destinos. En Latinoamérica, destacan nuevamente México, Brasil, Chile, Argentina, Colombia y Perú, que concentran unos 460 millones de euros (un 6 por 100 más que en 2010), lo que supone el 14,1 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, que suman entre los cuatro un total de 242 millones de euros, lo que equivale al 7,4 por 100 de la emisión, mismo porcentaje que en 2010. Marruecos sigue manteniendo su tradicional posición como principal destino en el Norte de África, seguido de Túnez y Egipto; en conjunto, estos países suponen el 6,6 por 100 de la emisión en estas modalidades (215 millones de euros). Turquía vuelve a ser un destino individual importante de la emisión (4,5 por 100).

El riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado a finales de 2011 ascendía a 17.173 millones de euros, un 12,9 por 100 mayor que el año anterior. Con esta cifra continúa la tendencia ascendente que comenzó en 2008.

La cartera se compone fundamentalmente de 40 países que suponen el 92 por 100 del riesgo. Por encima del 8 por 100 de la cartera sólo tenemos dos destinos, México y Turquía.

La distribución geográfica de la cartera muestra que México fue de nuevo en 2011 la primera concentración de riesgo por séptimo año consecutivo, con un peso del 16,45 por 100 del total, superando nuevamente el porcentaje del año pasado. El segundo lugar lo ocupó Turquía con un 8,98 por 100 (el doble que en 2010, cuando ocupó la séptima posición), manteniéndose Venezuela en el tercer puesto con un 7,18 por 100. En cuarto lugar vuelve a aparecer Cuba con un 6,57 por 100. La quinta concentración de riesgo correspondió a Brasil, con un porcentaje del 5,80 por 100, registrando, pues, una considerable disminución, ya que en 2010 ocupaba el segundo lugar con un 9,93 por 100. A continuación se encuentran Rusia (5,69 por 100), seguido de Arabia Saudita (4,66 por 100), Emiratos Árabes (3,93 por 100), Angola (3,64 por 100) y República Dominicana (3,22 por 100).

Los pagos por indemnizaciones sobre los riesgos asumidos por Cuenta del Estado ascendieron en el año 2011 a 34,1 millones de euros, lo que indica que han experimentado un incremento de un 14 por 100 en relación con esta misma cifra en el año 2010, terminando con la tendencia decreciente que comenzó en 2007, aunque sin llegar a los niveles de 2006.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países vuelve a destacar México como primer país de la relación, con un importe total de 14 millones de euros, que ha supuesto el 41,2 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2011, sin embargo, esta cifra ha disminuido con respecto a la de 2010 en un 29 por 100.

Continuando con la tendencia ascendente iniciada el año pasado, en segundo lugar aparece Irán con 8,74 millones de euros (1,6 millones en 2010), que representan un 26 por 100 del total de indemnizaciones pagadas. A continuación, aparecen Brasil con 4,38 millones de euros y Kazajstán, con 2,64 millones.

El quinto lugar lo ocupa Venezuela, con 2 millones de euros, lo que supone un incremento espectacular, ya que en 2010 la cifra de indemnizaciones con este país ascendió solamente a 98 mil euros.

Estos cinco países han generado casi el 94 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2011.

Los recobros en el año 2011 han alcanzado la cifra de 68 millones de euros, lo que confirma la tendencia 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).

Por decimosexto año consecutivo, la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 34 millones de euros, si bien dicha cifra vuelve a ser inferior a la del año pasado en un 54 por 100. ▷

CUADRO 6.5
PRINCIPALES INDICADORES DE RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO
(Miles de euros)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
(1) Seguro emitido neto	4.667.835,71	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
(2) Primas devengadas	63.608,98	83.762,96	85.014,52	66.338,73	69.047,87	135.807,03	138.422,40	211.953,40
(3) Indemnizaciones	76.767,27	58.247,92	49.891,96	31.196,63	27.029,66	31.206,22	29.886,02	34.081,69
(4) Recobros	265.449,00	856.385,93	1.687.569,26	307.398,04	213.221,65	121.747,11	103.575,80	68.054,30
(5) Siniestralidad neta (3) – (4)	-188.681,73	-798.138,01	-1.637.677,30	-276.201,41	-186.191,96	-90.540,89	-73.689,78	33.972,61

Fuente: CESCE.

En 2011 sobresalen los recobros de Egipto, República Dominicana, Indonesia, Argentina, Irán, Iraq, Nicaragua y México.

En cuanto a los convenios de refinanciación, en el año 2011 se ha firmado acuerdo de condonación de deuda con Togo por un importe total de 60,94 millones de euros.

Además, se ha firmado un acuerdo de refinanciación, con la República Democrática del Congo por un importe total de 5,72 millones de euros, que incluye cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer.

El flujo total de caja, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2011 a 218,8 millones de euros, mayor al de 2010 (187,2 millones de euros), un año más positivo, como vuelve a ocurrir desde hace dieciséis años, cuando se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995. Ello se debe al aumento en las primas cobradas en 2011, por un volumen superior que en 2010, que compensa el aumento de las indemnizaciones efectuadas y la disminución de los recobros de siniestros y refinanciaciones habidos en 2011.