

CAPÍTULO 6

POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

6.1. La Actividad del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) en 2015

6.1.1. Antecedentes y descripción del FIEM

Tras cinco años de actividad, el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) desempeña un importante papel como instrumento de apoyo financiero oficial a la internacionalización de las empresas españolas. Durante los primeros años, desde su creación en 2011, el FIEM se ejecutó en un contexto económico adverso, de fuerte desaceleración económica y ralentización de la demanda de importaciones en el comercio internacional por un lado, y de recesión económica a nivel nacional por otro. Asimismo, la crisis de los mercados financieros internacionales afectó negativamente a la financiación de las operaciones de comercio internacional.

Si bien a lo largo de 2015 la economía española ha logrado afianzar su recuperación, el comercio internacional durante el pasado ejercicio no ha registrado unas sólidas tasas de crecimiento, lo que puede explicarse no sólo por motivos de demanda sino también por factores de oferta, y en especial por el acceso a la financiación. Así, en muchos de los países destino de las exportaciones españolas es necesario propiciar el acceso a una financiación asequible, habida cuenta del encarecimiento ocasionado por la aún reciente crisis financiera o por los esfuerzos que el sector financiero de esos países debe realizar con ocasión de la

implementación del Acuerdo de Basilea III. En este contexto se entiende el importante papel del FIEM, ofreciendo un apoyo financiero oficial que pueda complementar la financiación privada.

La cartera del fondo cuenta, al término del ejercicio 2015, con 67 operaciones aprobadas en estos cinco años, de tal forma que se han movilizado contratos, que han sido ejecutados o están en vías de ejecución por parte de empresas españolas, por un valor superior a los 2.395 millones de euros. En sus cinco años de existencia, el FIEM ha cubierto un importante papel, no sólo ofreciendo financiación para proyectos de internacionalización en un contexto de restricciones de crédito –jugando con ello un importante rol anticíclico– sino también ofreciendo nuevas formas de financiación que permiten adaptarse mejor a las necesidades reales del sector exterior español, ofreciendo apoyo tanto en términos comerciales como concesionales, financiando operaciones no sólo de exportación sino también de inversión, y procurando propiciar un efecto apalancamiento de recursos financieros.

6.1.2. La actividad del FIEM en 2015

El apoyo financiero oficial prestado por el FIEM durante el ejercicio 2015 para la internacionalización de la empresa española, se ha articulado en las siguientes tres grandes modalidades de financiación.

1. Cofinanciación reembolsable en condiciones comerciales en términos OCDE para operaciones de exportación de bienes y servicios, ▷

suministro o llave en mano, ejecutadas por empresas españolas en el extranjero.

2. Financiación reembolsable en condiciones comerciales para proyectos de inversión productiva o concesionaria en el extranjero por parte de empresas españolas que cuenten con corporativas (riesgo balance de la empresa inversora) o de tipo *project finance* (riesgo de proyecto).

3. Financiación ligada reembolsable en condiciones concesionales, para operaciones de exportación de bienes y servicios, suministro o llave en mano, ejecutadas por empresas españolas en el extranjero y que cuenten con garantía soberana del crédito. Esta modalidad de financiación, heredera del extinto Fondo de Ayuda al Desarrollo, se dirige sólo a países elegibles para recibir ayuda ligada (países de renta media-baja o baja según el Banco Mundial).

El FIEM ha operado durante el ejercicio 2015 dentro de un límite anual de 500 millones de euros para nuevas operaciones, según se recogió en la Ley General de Presupuestos del Estado correspondiente al pasado año. Asimismo, esta ley mantuvo las limitaciones de ejercicios anteriores, por las que no se autoriza la financiación con cargo al FIEM de operaciones de carácter no reembolsable o a tipos de interés inferiores a los de la deuda emitida por el Estado en instrumentos de vencimiento similar.

A lo largo del ejercicio 2015 se ha aprobado en Consejo de Ministros la financiación con cargo al FIEM de un total de seis operaciones, por un importe total de 175.091.529 euros, lo que supone un 35 por 100¹ del techo máximo de aprobaciones anuales autorizado. Estos seis créditos FIEM representan proyectos y contratos de suministros de bienes y servicios por

¹ La elevación a Consejo de Ministros de tres operaciones aprobadas en Comité FIEM por un importe acumulado del contravalor de 171.389.381 euros se retrasó de diciembre 2015 a enero 2016. De haber sido aprobadas en el mes de diciembre la ejecución del FIEM en 2015 se habría cifrado en 346.480.909 euros, un porcentaje de ejecución del 69,3 por 100.

valor de 295.476.920 euros, lo que refleja un notable efecto apalancamiento de financiación privada. Cabe destacar asimismo la diversificación en las modalidades de financiación: del total de 6 proyectos financiados durante el ejercicio, dos operaciones corresponden a créditos a la exportación en condiciones comerciales (24 millones de euros), dos operaciones corresponden a créditos a la exportación en condiciones concesionales (67,1 millones de euros) y otras dos corresponden a créditos para la financiación de inversiones en el exterior (83,8 millones de euros). De este modo, un 61,6 por 100 del importe total aprobado en el ejercicio 2015 corresponde a financiación ofrecida en términos comerciales y un 38,4 por 100 a financiación en condiciones concesionales.

A continuación se detallan los distintos proyectos aprobados en Consejo de Ministros durante el ejercicio 2015. Entre los créditos concedidos en condiciones comerciales, cabe distinguir entre la financiación comercial para proyectos de exportación y la financiación comercial para proyectos de inversión. Los proyectos de exportación financiados en condiciones comerciales han sido los siguientes.

Diseño y construcción de una planta potabilizadora en Ntoum, Gabón

El proyecto tiene por objeto la construcción «llave en mano» de una planta potabilizadora denominada ETAP Ntoum, en Gabón. La financiación de esta operación se realiza en cofinanciación con un crédito comercial con cobertura de CESCE y con financiación local, lo que supone un importante apalancamiento de recursos financieros para un proyecto por un importe total de 43,6 millones de euros. Este proyecto supone un notable efecto arrastre exportador para España, con la participación de más de 50 proveedores y suministradores, por lo que su ejecución tendrá importantes efectos sobre el empleo. ▷

Asimismo, se prevé un fuerte impulso a las exportaciones tecnológicas españolas a Gabón, en uno de los sectores en los que las empresas españolas son líderes mundiales. Supondrá el refuerzo de la imagen de las empresas españolas de construcción e ingeniería, y posiblemente la consecución de nuevos contratos.

Diseño e instalación de una planta de producción de estériles inyectables y de líquidos y semisólidos en Paraguay

El proyecto consiste en la realización «llave en mano» de la obra de instalación de una planta de estériles inyectables, la obra de instalación de manufactura de líquidos y otra de semisólidos, así como el suministro de un conjunto de maquinaria para la operación de ambas plantas. El proyecto, cuyo importe supera los 6 millones de dólares, implica un elevado arrastre exportador, cerca del 70 por 100 del importe total del mismo, y respalda el proceso de internacionalización de un conjunto de pymes que han firmado contratos de suministro con la empresa española que llevará a cabo el proyecto.

Por su parte, los proyectos de inversión financiados en condiciones comerciales en 2015 han sido los siguientes.

Construcción del Parque Eólico Maldonado II, en Uruguay

Este proyecto es una ampliación del Parque Eólico Maldonado I, el cual ha contado también con financiación FIEM. En vista de la buena ejecución y gestión de dicho proyecto, el consorcio español ha sido adjudicatario de un segundo contrato en idénticas condiciones, lo que supone la ejecución de un nuevo parque de 50MW en Maldonado, Uruguay. El proyecto viene a paliar parcialmente el déficit de energía de Uruguay y se enmarca en su ambicioso plan de expansión de las energías renovables en el país, por lo que la presencia de inversores y de empresas españolas en este proyecto puede favorecer una

mayor penetración de dichas empresas en ese mercado. Se trata de un sector en el que las empresas españolas ocupan una posición de liderazgo, de hecho, se estima un arrastre exportador por encima del 70 por 100 con la consecuente creación de empleo y riqueza en nuestro país. Asimismo, el proyecto implica el apalancamiento de fondos uruguayos y la participación de pymes españolas como proveedoras.

Inversión en el sector de los simuladores de conducción en Brasil

La financiación de este proyecto de inversión en el sector de simuladores de conducción permitirá la adquisición por parte de una empresa brasileña, Prosimulador, de 4.000 equipos fabricados por empresas españolas, mayoritariamente pymes. El proyecto permitirá apoyar la implantación estratégica de everis Aeroespacial, Defensa y Seguridad en el mercado brasileño de formación vial mediante la utilización de simuladores de conducción de automóviles. El proyecto de inversión permite la exportación de un producto de elevado contenido tecnológico y alto valor añadido, y podría facilitar la entrada de los simuladores de conducción en otros países. Por ello, la realización de este proyecto permitirá dar un fuerte impulso a las exportaciones españolas de elevado contenido tecnológico y alto valor añadido, contribuyendo a la imagen tecnológica de nuestro país y al mejor posicionamiento de nuestras empresas. Además, el proyecto tiene un notable efecto arrastre sobre las pymes españolas, con un consiguiente efecto positivo sobre el empleo.

Asimismo, durante el ejercicio 2015 se han concedido los siguientes créditos en condiciones concesionales.

Construcción de tres pasos elevados en Sri Lanka

El proyecto consiste en el diseño, suministro y construcción de tres pasos elevados en ▷

estructura metálica en la capital del país, para el Ministerio de Puertos y Carreteras. La financiación FIEM representa en torno al 70 por 100 del valor del contrato, que asciende a 53,7 millones de euros aproximadamente. Esta operación supone un importante arrastre exportador, que se cifra en más de 36 millones de euros. Conlleva la participación de numerosos suministradores españoles y es de esperar que las exportaciones españolas a Sri Lanka se vean impulsadas por el refuerzo de la imagen de las empresas españolas de construcción e ingeniería. De especial relevancia es la visibilidad del proyecto, ya que al estar situado en Colombo, capital y principal ciudad del país, se convertirá en un referente arquitectónico por su diseño y la tecnología empleada.

Construcción de una anaplanta de suministro y tratamiento de agua en Maduwa, Sri Lanka

Se trata de un proyecto «llave en mano» por un importe total de 42,2 millones de euros, para el que la financiación FIEM asciende hasta 29,5 millones de euros y se realiza en cofinanciación con un crédito comercial sin apoyo oficial. El arrastre exportador para España representa el 70 por 100 del importe del proyecto y el 92 por 100 del importe de los bienes y servicios españoles exportados, con una participación de más de 15 proveedores y suministradores del contratista principal. La realización del proyecto supondrá una importante carga de trabajo en los sectores de bienes de equipo e ingeniería españoles.

6.1.3. Distribución por modalidades de financiación

La distribución de los proyectos aprobados en el ejercicio 2015 por modalidades de financiación ha sido, si se omiten los gastos de gestión del propio fondo, de un 61,68 por 100 en operaciones comerciales (24 millones de euros

para la financiación de créditos comprador y 84 millones de euros para la financiación de proyectos de inversión) frente a un 38,32 por 100 en condiciones concesionales (67 millones de euros). Si atendemos a la distribución de los créditos FIEM en los cinco años de ejecución del instrumento, se observa una tendencia creciente en favor de los proyectos respaldados por la modalidad comercial.

En conjunto, más de la mitad del importe aprobado en Consejo de Ministros desde la creación del FIEM corresponde a financiación ofrecida en condiciones comerciales, ya sea financiación en condiciones OCDE para operaciones de exportación o créditos en condiciones de mercado para proyectos de inversión. Por su parte, los compromisos concesionales van gradualmente perdiendo peso relativo. En el conjunto 2011-2015 representarían un 42,50 por 100 de la financiación ofrecida. Esta es la tendencia futura del FIEM.

Por otro lado, cabe señalar el componente residual actual de la financiación no reembolsable. En efecto, desde mediados de 2012, el FIEM no está autorizado a ofrecer este tipo de financiación por motivos presupuestarios como consecuencia de la de la coyuntura económica española.

En términos de apalancamiento de recursos financieros complementarios, el FIEM ha logrado su objetivo de incorporar recursos procedentes de otras fuentes de financiación, jugando un importante papel catalizador. En el ejercicio 2015 se han aprobado créditos FIEM por un importe de 175.091.529 euros correspondientes a operaciones que suman en su totalidad 295.842.697 euros. Este efecto apalancamiento se hace patente también si atendemos a las operaciones realizadas por empresas españolas y financiadas con cargo al FIEM durante el período 2011-2015, que suman un total de 2.395 millones de euros, ascendiendo la financiación del fondo en ese período a 1.215,85 millones de euros. Esto significa que por cada euro que ha prestado FIEM, desde su creación en 2011, se ha logrado apalancar otro ▷

CAPÍTULO 6. POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

CUADRO 6.1
APROBACIONES FIEM POR MODALIDAD DE FINANCIACIÓN

	Aprobaciones 2011-2015		Aprobaciones 2015	
	Importe	Porcentaje	Importe	Porcentaje
Comercial	618.356.186	50,86	107.993.011	61,68
Comercial - Exportación	394.680.981	32,46	23.958.474	13,68
Comercial - Inversión	223.675.205	18,40	84.034.537	47,99
Concesional	516.700.919	42,50	67.098.518	38,32
Línea con tramos concesional/comercial	50.000.000	4,11	-	-
EVATIC	20.000.000	1,64	-	-
Donación	9.121.005	0,75	-	-
Contribución a IFM	1.670.000	0,14	-	-
Total 2011-2015	1.215.848.110	100,00	175.091.529	100,00

Tipo de Cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

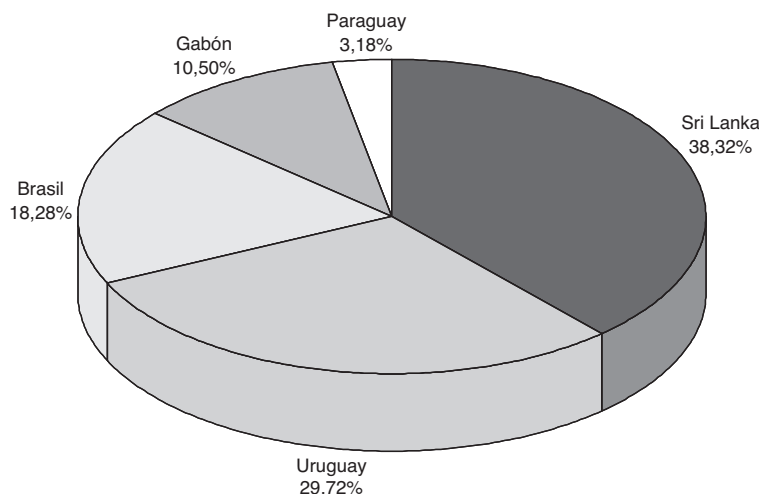
CUADRO 6.2
DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES FIEM 2015 POR PAÍS

	Importe euros	Porcentaje
Sri Lanka	67.098.518	38,32
Uruguay	52.034.537	29,72
Brasil	32.000.000	18,28
Gabón	18.388.670	10,50
Paraguay	5.569.804	3,18
TOTAL	175.091.529	100,00

Tipo de Cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 6.1
DISTRIBUCIÓN OPERACIONES FIEM 2015 POR PAÍS



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

euro de otras fuentes para financiar la internacionalización de la empresa española.

6.1.4. Distribución geográfica

Las seis operaciones de financiación aprobadas en Consejo de Ministros durante el ejercicio

2015 se concentran en cinco países distintos. Sri Lanka absorbe el mayor peso en la distribución geográfica, con la aprobación de dos operaciones que suponen un total del 38,32 por 100 de los fondos adjudicados. En segundo lugar se sitúa Uruguay, donde se ha aprobado la financiación para la construcción del Parque ▷

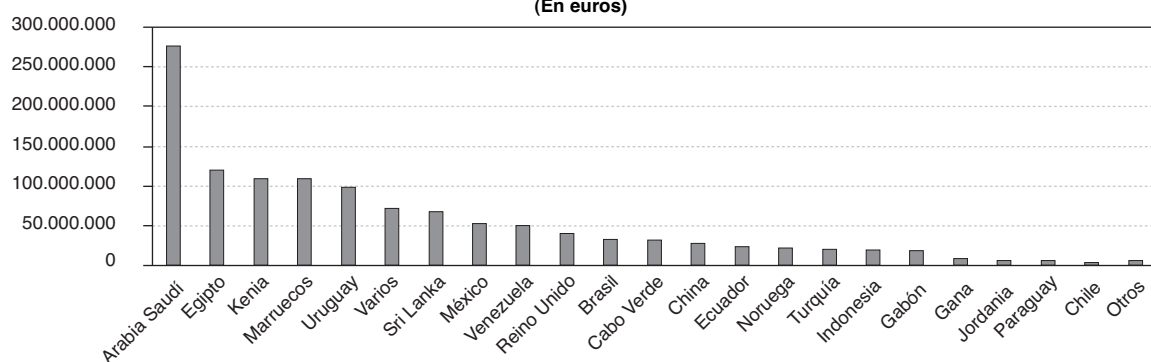
CUADRO 6.3
DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES FIEM 2011-2015 POR PAÍS
(En euros)

	Importe euros	Porcentaje
Arabia Saudí	275.558.005	22,66
Egipto	120.054.365	9,87
Kenya	109.000.973	8,97
Marruecos.....	108.725.083	8,94
Uruguay.....	97.960.871	8,06
Varios (Líneas de financiación)	71.670.000	5,89
Sri Lanka	67.098.518	5,52
México.....	52.439.611	4,31
Venezuela.....	50.000.000	4,11
Reino Unido.....	40.000.000	3,29
Brasil	32.704.130	2,69
Cabo Verde.....	31.882.681	2,62
China	27.031.180	2,22
Ecuador	23.458.889	1,93
Noruega.....	21.800.000	1,79
Turquía	19.864.502	1,63
Indonesia	19.409.739	1,60
Gabón.....	18.388.670	1,51
Ghana	7.926.993	0,65
Jordania.....	5.920.662	0,49
Paraguay	5.569.804	0,46
Chile	3.500.000	0,29
Portugal	1.788.000	0,15
Perú.....	824.673	0,07
Sudáfrica	776.885	0,06
Colombia	632.805	0,05
Vietnam.....	547.916	0,05
Costa Rica.....	445.570	0,04
Montenegro	334.975	0,03
Bosnia-Herzegovina	86.778	0,01
Croacia	144.150	0,01
Santa Lucía.....	134.582	0,01
Angola	67.500	0,01
Moldavia	99.600	0,01
Total	1.215.848.110	100,00

Tipo de Cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 6.2
DISTRIBUCIÓN OPERACIONES FIEM 2011-2015 POR PAÍS
(En euros)



Tipo de Cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

Eólico Maldonado II, lo que supone un 29,72 por 100 del importe total aprobado. Estos dos principales destinos de la financiación del Fondo en 2015 son países prioritarios del FIEM, según se recoge en las Líneas Orientativas del FIEM para 2015. Brasil, Gabón y Paraguay completan la

lista de países beneficiarios del FIEM en 2015 con unos porcentajes respectivamente del 18,2 y 3,18 por 100 sobre el total.

En términos de cartera global, la distribución geográfica del FIEM para las operaciones aprobadas entre 2011 y 2015 es variada, con ▷

operaciones aprobadas en más de treinta países. Sin dejar de lado destinos tradicionales de las empresas españolas, como Sudamérica y Marruecos, se han incorporado a la cartera destinos nuevos y con proyección futura, como puedan ser Arabia Saudí o Turquía. En el Cuadro 6.3 y Gráfico 6.2 se detalla la distribución geográfica de las operaciones aprobadas por Consejo de Ministros con cargo al FIEM entre 2011 y 2015.

Resulta de especial interés analizar el peso de los denominados países PIDM en la cartera global del instrumento. Los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM) tienen como objetivo ampliar la base exportadora española, muy concentrada en países de la Unión Europea. Para tal fin, se han seleccionado una serie de países con potencial económico-comercial considerable en los que la presencia de empresas españolas no se corresponde con dicho potencial. Estos países se han seleccionado en base a una combinación de indicadores de carácter cuantitativo (importancia del mercado, previsiones de crecimiento de sus economías, posición relativa de nuestras exportaciones e inversiones, etcétera) y cualitativo (atractivo país, fuerza competidora, posición inversora, etcétera). Estos países son: Argelia, Australia, Brasil, China, los países del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo, Corea del Sur, Estados Unidos, India, Indonesia, Japón, Marruecos, Méjico, Rusia,

Singapur, Sudáfrica y Turquía. En la cartera actual del FIEM, los países PIDM absorben el 42,5 por 100 de los fondos aprobados.

En el Cuadro 6.4 se refleja la distribución geográfica de las operaciones aprobadas por Consejo de Ministros con cargo al FIEM por áreas geográficas.

Centrando el estudio por áreas geográficas, América ha concentrado la mitad de los fondos aprobados en el ejercicio 2015. Esta área geográfica, destino tradicional de las empresas españolas, constituye también el principal destino de la financiación FIEM aprobada en consejo de Ministros desde su creación en 2011. Asimismo, cabe destacar el peso de Asia en 2015 –segunda concentración de fondos, con cerca de un 40 por 100 del total– que ha doblado en este ejercicio su peso en la cartera FIEM 2011-2015.

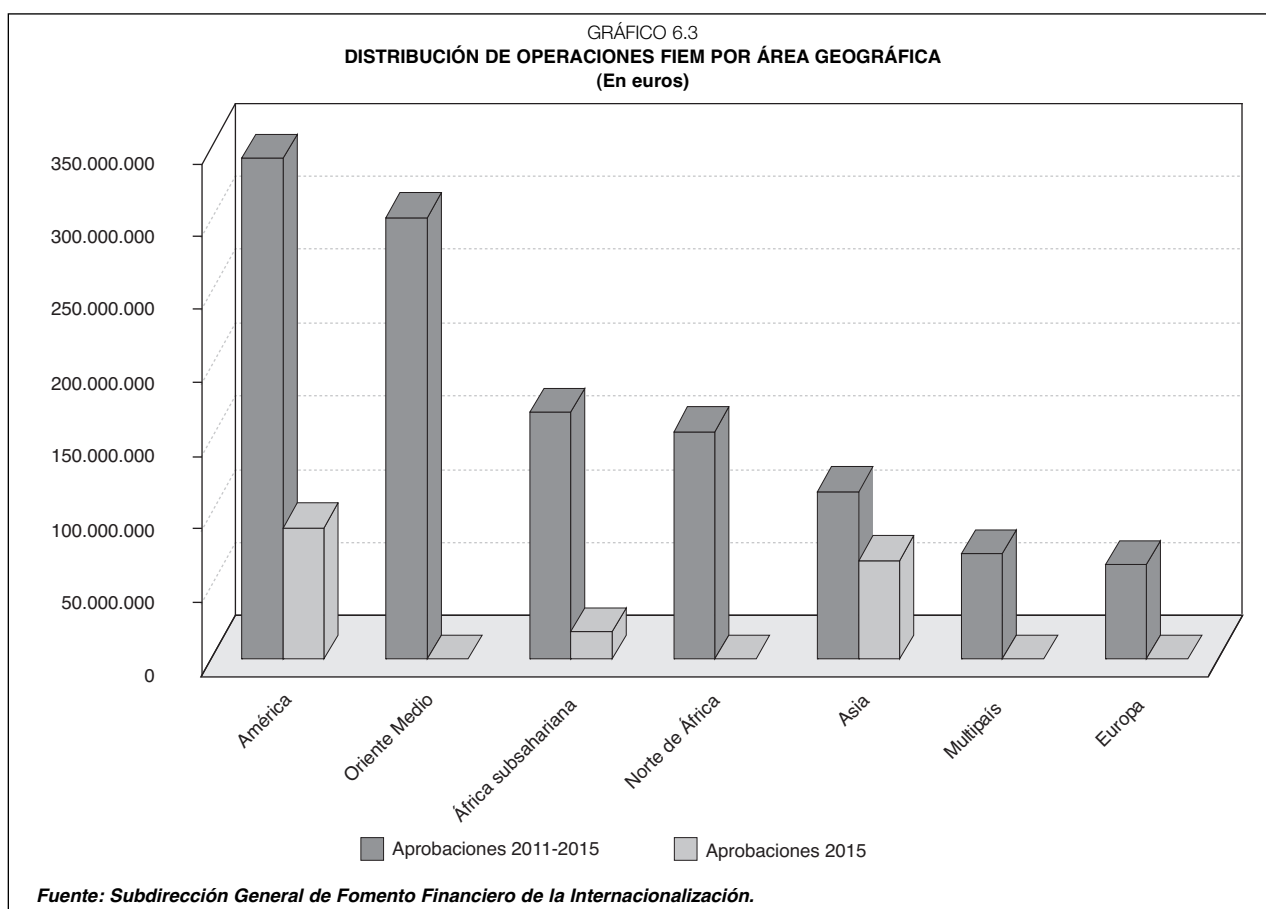
Por su parte, África subsahariana ha recibido en 2015 el 10 por 100 de los fondos FIEM aprobados. Esta área geográfica, principal beneficiario de la financiación del extinto FAD y de los primeros años del FIEM, ha perdido en 2015 peso relativo en la cartera 2011-2015. Por último, cabe destacar el área de Oriente Medio que, si bien no ha sido beneficiaria de fondos FIEM en 2015, ocupa la segunda posición en el agregado 2011-2015 debido a la principal operación FIEM por volumen aprobada durante el último quinquenio: el proyecto AVE Meca-Medina aprobado en 2012. ▷

CUADRO 6.4
DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES FIEM POR ÁREA GEOGRÁFICA

Área Geográfica	Aprobaciones 2011-2015		Aprobaciones 2015	
	Importe euros	Porcentaje	Importe euros	Porcentaje
América	341.444.573	28,08	89.604.341	51,18
Oriente Medio	301.343.169	24,78	0	0,00
África subsahariana	168.062.979	13,82	18.388.670	10,50
Norte de África	154.970.828	12,75	0	0,00
Asia	114.087.354	9,38	67.098.518	38,32
Multipaís	71.670.000	5,89	0	0,00
Europa	64.269.207	5,29	0	0,00
Total	1.215.848.110	100,00	175.091.529	100,00

Tipo de cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.



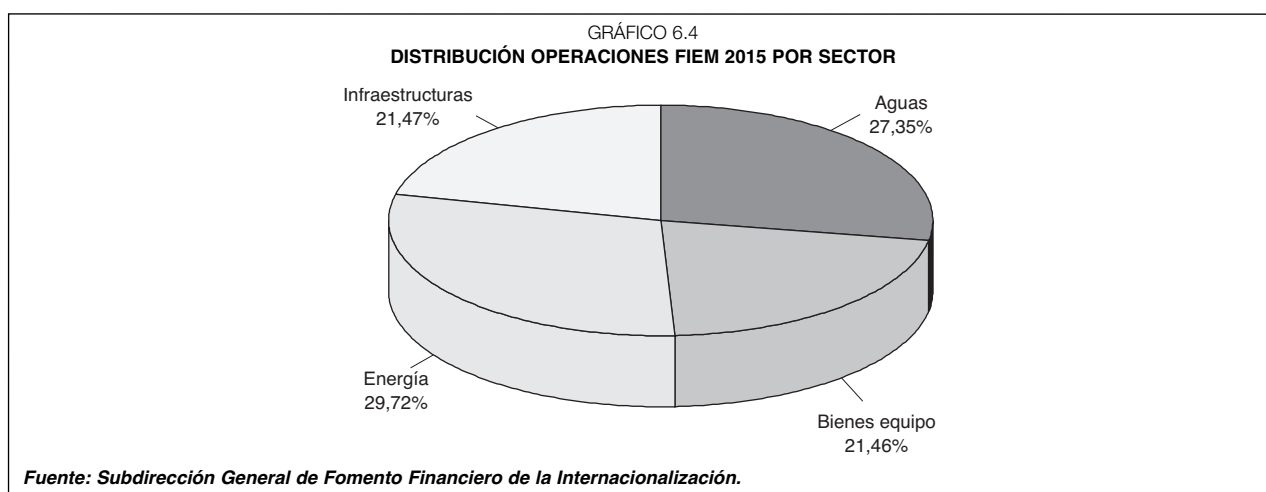
Más allá de la distribución geográfica de las operaciones FIEM en función del destino de los fondos, cabe también señalar la distribución de las operaciones aprobadas distinguiendo por la comunidad autónoma de origen de la empresa

española apoyada, tomando como referencia su domicilio social. Existe una notable concentración de empresas en la Comunidad de Madrid (dos tercios de los fondos aprobados durante el quinquenio 2011-2015) que se explica por el ▷

CUADRO 6.5
DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES FIEM POR COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ORIGEN DE EMPRESA ESPAÑOLA APOYADA

	Aprobaciones 2011-2015		Aprobaciones 2015	
	Importe euros	Porcentaje	Importe euros	Porcentaje
Comunidad de Madrid.....	831.325.800	68,37	169.521.725	96,82
Navarra.....	149.754.489	12,32	—	—
Cataluña.....	57.683.104	4,74	5.569.804	3,18
País Vasco.....	40.785.414	3,35	—	—
Asturias.....	22.175.020	1,82	—	—
Castilla La Mancha.....	6.586.463	0,54	—	—
Comunitat Valenciana.....	5.200.305	0,43	—	—
Galicia.....	3.500.000	0,29	—	—
Andalucía.....	1.788.000	0,15	—	—
Canarias.....	262.466	0,02	—	—
Aragón.....	117.050	0,01	—	—
Líneas/Contribuciones a IMF.....	96.670.000	7,95	—	—
Total.....	1.215.848.110	100,00	175.091.529	100,00

Tipo de cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.



hecho de que buena parte de empresas de ámbito nacional fijan en esta comunidad su domicilio social. No obstante, cabe apuntar que FIERM ha apoyado la internacionalización de empresas de hasta 11 comunidades autónomas distintas. Con el fin de poder dar a conocer el FIERM a todas las empresas del territorio nacional, en 2015 se ha estrechado la coordinación en este ámbito entre la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones y las distintas delegaciones provinciales y territoriales. A continuación se ofrece el desglose por comunidad autónoma de origen de la empresa española apoyada.

6.1.5. Distribución sectorial

Las operaciones aprobadas en Consejo de Ministros durante el ejercicio 2015 se concentran en los siguientes cuatro sectores económicos: energía, aguas, infraestructura y bienes de equipo. Se trata de sectores prioritarios para el FIERM según se recoge en las Líneas Orientativas del FIERM para 2015, y en los que la empresa española ha venido mostrando un amplio conocimiento y competitividad a nivel internacional. La distribución sectorial de la cartera FIERM 2015 se detalla en el Cuadro 6.6.

La financiación del Parque Eólico Maldonado II en Uruguay sitúa al sector de las energías

CUADRO 6.6
DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES FIERM 2015 POR SECTOR

	Importe euros	Porcentaje
Energía	52.034.537	29,72
Aguas	47.890.545	27,35
Infraestructura	37.596.643	21,47
Bienes equipo	37.569.804	21,46
TOTAL	175.091.529	100,00

Tipo de Cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.
Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

renovables como el principal destino de los fondos FIERM en el ejercicio 2015, como ya sucediera en el ejercicio anterior. De este modo, el sector energético se consolida como el principal sector apoyado en volumen de operaciones durante el período 2011-2015. No en vano, el proyecto del Parque Eólico Maldonado II se plantea como continuación del proyecto Maldonado I, que cofinanciado con fondos FIERM en 2012, es un ejemplo de éxito.

El sector de agua es el segundo sector de actividad más apoyado en volumen en el ejercicio 2015, con la financiación de dos proyectos: la construcción de una planta potabilizadora en Gabón y la construcción de una planta de suministro y tratamiento de aguas en Sri Lanka. Por último, los sectores de infraestructura y de bienes de equipo concentran cada uno de ellos un 21 por 100 de los fondos FIERM aprobados en 2015, por lo que cabe destacar el diversificado reparto sectorial de los fondos aprobados en ese ejercicio. ▷

Se trata en todo caso de sectores con gran vocación de internacionalización, que han probado, además, su capacidad de generar un fuerte efecto de arrastre horizontal y vertical para la economía española. Por consiguiente, son sectores de especial interés para la política comercial española, que han mostrado su capacidad de creación de cadenas de valor en el exterior mediante la apertura de nuevas oportunidades, el apoyo a la imagen país y la generación de un importante efecto arrastre para otras empresas españolas.

En lo que concierne a las operaciones aprobadas en el quinquenio 2011-2015, también el sector energía es el que ha recibido mayor apoyo, lo que evidencia el enorme potencial de las empresas españolas en este sector, en especial en el ámbito de las energías renovables. El sector químico se erige como segundo sector en importancia por volumen, si bien corresponde a una única operación de gran tamaño (la planta petroquímica de Sadara en Arabia Saudí). El Cuadro 6.7 detalla el desglose sectorial de las operaciones aprobadas en 2011-2015.

CUADRO 6.7
DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES FIEM 2011-2015 POR SECTOR

Sector	Importe euros	Porcentaje
Energía	375.277.267	30,87
Químico	275.558.005	22,66
Transporte	128.276.256	10,55
L. crédito	95.000.000	7,81
Aguas	94.245.104	7,75
Infraestructura	89.580.540	7,37
Bienes equipo	77.569.804	6,38
TIC	36.446.933	3,00
Buques	21.800.000	1,79
Agropecuaria	7.528.824	0,62
Bienes consumo	6.000.000	0,49
Ingeniería	3.998.000	0,33
Residuos	2.234.910	0,18
Varios	1.670.000	0,14
Telecomunicaciones	527.884	0,04
Turismo	134.582	0,01
Total	1.215.848.110	100,00

Tipo de cambio 31/12/2015: 1 EUR=1,0887 USD.

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

6.1.6. Condiciones financieras y morosidad

La actividad del FIEM en el ejercicio 2015 se ha caracterizado por un predominio de la financiación concedida en condiciones de mercado, que ha supuesto un 61,68 por 100 del total frente a la financiación concesional, que ha supuesto un 38,32 por 100. El Cuadro 6.8 muestra la información financiera de los créditos FIEM aprobados por Consejo de Ministros durante la vigencia del instrumento, ponderando estas condiciones por el peso que las operaciones representan en la cartera. Se incorpora también un dato promedio de los últimos tres años de vigencia del FAD, para ofrecer una perspectiva más amplia de la evolución de estas condiciones financieras.

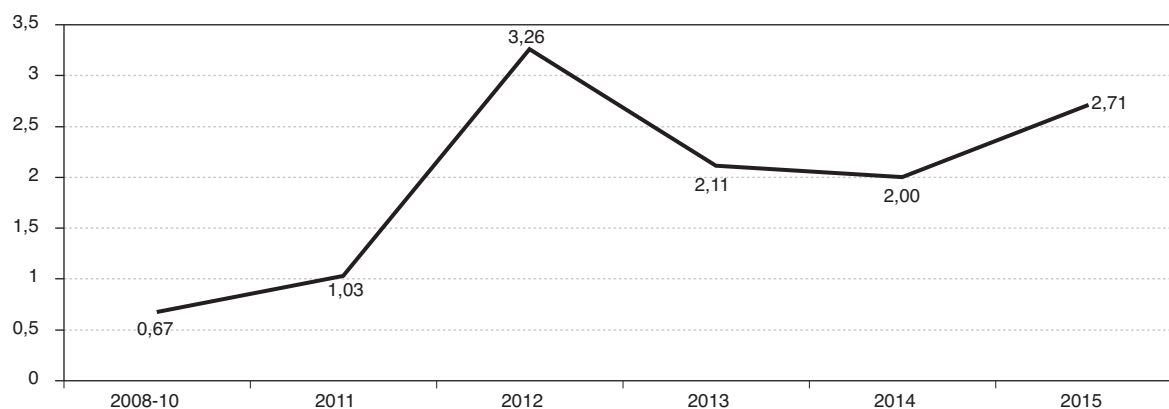
La actividad del FIEM durante el ejercicio 2015 ha consolidado la tendencia que cabe esperar de la misma a medida que gane peso la financiación concedida en términos comerciales respecto a la concesional. Esta tendencia, que se manifestó de forma clara en los primeros años de actividad del FIEM, se vio interrumpida en 2013 y 2014, años en que remontó la aprobación de financiación concesional. El ejercicio 2015, con un predominio de la financiación comercial –ya sea para operaciones de exportación o para proyectos de inversión– ha recuperado la tendencia alcista de los tipos de interés (que se sitúa en un 2,71 por 100 frente al 2 por 100 del año anterior) y la reducción significativa del período de gracia (que cae a un promedio de 1,7 años en 2015 frente a los 8,3 del período anterior). El plazo de amortización, por su parte, continúa la ligera tendencia ascendente de los últimos años situándose en un promedio de 21,7 años. Por último, el importe medio ha mostrado una evolución errática a lo largo del período de actividad del FIEM. El Gráfico 6.5 muestra esta tendencia en los tipos de interés de los créditos FIEM. ▷

CUADRO 6.8
CONDICIONES FINANCIERAS

	2015	2014	2013	2012	2011	2008-2010
Tipo de interés (%)	2,71	2,00	2,11	3,26	1,03	0,67
Pzo. amortización (años)	21,70	20,20	18,61	16,51	28,65	22,67
Periodo de gracia (años)	1,70	8,30	7,63	2,66	15,15	9,81
Importe medio (mill. euros)	29,15	24,30	51,58	48,97	13,60	21,50

Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

GRÁFICO 6.5
EVOLUCIÓN DEL TIPO DE INTERÉS MEDIO PONDERADO



Fuente: Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización.

En lo que concierne a la morosidad del instrumento, cabe reseñar que a 31 de diciembre de 2015 no existen impagos correspondientes a operaciones aprobadas desde 2011. Toda la deuda no liquidada en tiempo y forma al final del ejercicio 2015 corresponde a antigua deuda FAD que, en virtud de lo dispuesto en la disposición adicional primera de la Ley FIEM, fue transferida al Balance del FIEM. Este importe asciende al cierre de 2015 a 481,17 millones de euros.

6.1.7. Ejecución presupuestaria efectiva y desembolsos netos de 2015

Durante el ejercicio 2015 se han formalizado 21 operaciones –incluyendo encomiendas a medios propios– por un importe total de 327.509.440 euros, lo que supone un incremento superior al 300 por 100 respecto a las operaciones formalizadas en el ejercicio anterior, cifradas en 76.186.610 euros.

En lo que concierne a los desembolsos, el total de pagos realizados con cargo al FIEM realizados en el año 2015 asciende a 170.720.828 euros, de los cuales 165.101.896 euros corresponden a disposiciones o pagos por créditos. Los ingresos por créditos, por su parte, ascienden a 332.771.410 euros, por lo que se consolida la tendencia creciente de esta partida desde la creación del FIEM en 2011. De este modo, el saldo neto en el ejercicio 2015 se cifra en 162.050.582 euros ingresados. El Cuadro 6.9 recopila las magnitudes correspondientes a los cinco ejercicios transcurridos desde la creación del Fondo en 2011.

De este modo, a partir del ejercicio 2012 los desembolsos netos se convierten en ingresos netos. Ello se debe fundamentalmente al incremento de los ingresos por créditos, que se deriva de los cobros relativamente más dinámicos de las operaciones financiadas en términos comerciales, tanto en operaciones de exportación como en proyectos de inversión. Asimismo, ▷

CUADRO 6.9
 FORMALIZACIONES, INGRESOS Y PAGOS FIEM
 (Millones de euros)

	2011	2012	2013	2014	2015
Formalizaciones	78,93	124,96	288,38	76,18	327,50
Pagos FIEM (1)	296,95	149,77	182,30	204,65	170,72
Ingresos por créditos (2)	226,19	254,52	262,51	283,87	332,77
Desembolsos netos (1) – (2)	70,76	-104,75	-80,21	-79,22	-162,05

Fuente: Instituto de Crédito Oficial.

cabe esperar que esta tendencia se mantenga en la medida en que cobren mayor importancia relativa las operaciones financiadas en términos comerciales respecto a las operaciones en condiciones concesionales. Las operaciones en términos comerciales están llamadas a ir modificando progresivamente la cadencia de la estructura de ingresos y desembolsos, puesto que en términos generales, requirieren períodos de formalización más reducidos, así como, en la mayoría de los casos, períodos de disposición más cortos que las concesionales, menores períodos de gracia siguiendo las directrices del Consenso OCDE y períodos de recobro también más cortos.

6.1.8. Conclusiones

Durante el año 2015 la economía española ha ido mostrando síntomas de mejora. Desde su creación, el FIEM había operado en los primeros años en un contexto de desaceleración e incluso recesión económica. La debilidad de la economía española había empujado a muchas empresas a internacionalizarse, en busca de una demanda externa que supliese la escasa absorción interna. Asimismo, durante esos primeros años de actividad, la crisis en los mercados financieros internacionales provocaron una notable escasez y encarecimiento de fondos prestables.

En el pasado ejercicio, la economía española consolidó las mejoras que empezaron a aflorar en 2014, el encarecimiento de la financiación

bancaria dejó ser un obstáculo y poco a poco el crédito interno empezó a recuperarse. No obstante, el FIEM sigue mostrándose como un instrumento fundamental a la hora de ofrecer financiación para la internacionalización de las empresas españolas. La relativa atonía del comercio internacional del pasado ejercicio refleja que los mercados destino de las exportaciones españolas hacen frente todavía a problemas de acceso a una financiación asequible.

Cabe destacar, por tanto, que en sus primeros cinco años de ejercicio, el FIEM ha logrado compatibilizar con éxito la necesaria austeridad durante los primeros años de la presente década, cumpliendo con los objetivos de déficit fijados, con el apoyo a la internacionalización de la empresa española ofreciendo créditos por un importe superior a los mil doscientos millones de euros.

Entre las principales aportaciones del FIEM a la política comercial española en 2015 cabe destacar la entrada en operación del instrumento en nuevos países, con la aprobación de operaciones por primera vez en, Paraguay, Sri Lanka o Brasil. De ellos cabe destacar la primera operación realizada en un país emergente con un gran mercado interior como es Brasil, o la concesión del primer crédito FIEM en condiciones comerciales en un país de África subsahariana, con la financiación de un crédito a comprador a Gabón. Asimismo, cabe destacar también el apoyo en términos concesionales ofrecido a través de dos operaciones a Sri Lanka, un país que, según recogen los informes de la OCDE, representa uno de los principales destinos de financiación concesional ligada. ▷

Otro dato especialmente remarcable de la actividad FIEM en el ejercicio 2015 es que se recupera la tendencia hacia una financiación concedida en términos comerciales. La creación del FIEM como relevo del antiguo FAD-Internacionalización presentaba como principal novedad la posibilidad de ofrecer financiación en condiciones de mercado, para proyectos tanto de exportación como de inversión. Si bien la tendencia en los primeros años estuvo claramente sesgada hacia la financiación comercial, la aprobación de importantes proyectos concesionales en el bienio 2013-2014 interrumpió esta evolución. En 2015, en cambio, dos tercios de la financiación aprobada en Consejo de Ministros corresponde a financiación en términos de mercado, por sólo un tercio en condiciones concesionales. Ello se traduce también en unos mayores tipos medios ponderados y unos menores períodos de gracia medios. En definitiva, se recupera la tendencia a un predominio de la financiación comercial. Esta tendencia que cabe esperar del FIEM conduce a una mayor autosostenibilidad del instrumento.

Por otra parte, cabe destacar la relativa diversificación del tipo de operaciones aprobadas: del total de 6 operaciones, la cartera 2015 se reparte por igual en créditos comprador (2), proyectos de inversión (2) y operaciones concesionales (2). Asimismo, el sector de la energía renovable se consolida como el principal sector apoyado por los fondos FIEM. El Parque Eólico de Maldonado II en Uruguay, principal operación financiada en 2015 por volumen, se planteó como continuación del Parque Eólico Maldonado I, proyecto financiado con fondos FIEM –aprobado en 2011– y que constituye un claro ejemplo del éxito de las operaciones financiadas con los recursos del Fondo. Por otra parte, en 2015 América se ha consolidado como principal área de destino de los fondos FIEM y Asia ha incrementado su peso relativo en la distribución de operaciones financiadas por destino.

6.2. La deuda externa de terceros países frente a España

La Administración española comparte la preocupación respecto al crecimiento económico sostenido a nivel mundial. En este sentido participa de la cautela internacional para evitar la repetición de situaciones de sobreendeudamiento que se han registrado recurrentemente en el pasado reciente. Lógicamente, la captación de fondos del exterior por parte de las economías en vías de desarrollo contribuye a incrementar su ritmo de crecimiento y en definitiva su bienestar. Sin embargo, un endeudamiento excesivo puede conducir a escenarios indeseables, caracterizados por dificultades para cumplir con los acuerdos de préstamo que finalmente implica un lastre para el desarrollo económico de los prestatarios.

Con el objetivo de evitar estos desequilibrios externos, España ha participado activamente en las diferentes iniciativas multilaterales para el alivio de la deuda de economías sobreendeadas. De hecho, adicionalmente a los acuerdos internacionales, se han realizado esfuerzos complementarios de alivio financiero bilateral en aquellos casos previstos por la normativa vigente.

En efecto, el marco legislativo por el que se rige la gestión de la deuda externa ostentada por el Estado español en calidad de acreedor se basa en dos decisiones fundamentales. La primera es la Ley 38/2006, reguladora de la gestión de la deuda externa. La segunda son los Acuerdos del Consejo de Ministros firmados el 8 de julio de 2005 y el 13 de julio de 2007 que se analizarán en mayor detalle posteriormente.

En lo tocante a la ley, ésta establece como principio general el respeto tanto de las obligaciones contractuales como de la estabilidad en las relaciones financieras. En ambos casos la idea central se basa en que el cumplimiento ▷

de los compromisos financieros pactados ejerce una influencia determinante sobre la capacidad de una economía para captar recursos adicionales en el futuro. En este contexto, la ley contempla las actuaciones excepcionales de alivio financiero únicamente para aquellas situaciones de sobreendeudamiento que puedan suponer un freno al crecimiento del país deudor. El alivio ha de consensuarse a nivel multilateral.

La coordinación internacional tiene por objetivo incrementar su impacto positivo sobre la situación financiera del deudor. Así, estos esfuerzos se han concretado en dos grandes iniciativas multilaterales. La primera es la Iniciativa para el Alivio de la Deuda de los Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC por sus siglas en inglés). La segunda es la Iniciativa de Alivio de Deuda Multilateral (MDRI, en inglés).

En el marco de la iniciativa HIPC, diseñada en 1996 por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y que cuenta con la participación de los principales acreedores oficiales bilaterales, se ha aplicado una sustancial quita de deuda externa a 36 países de renta baja elegibles que han implementado una serie de reformas económicas previstas en sus respectivas estrategias nacionales a largo plazo de desarrollo y reducción de la pobreza. Esta primera iniciativa se complementó en 2005 con la MDRI, mediante la cual tres bancos multilaterales de desarrollo² se sumaron a los esfuerzos de condonación de deuda realizados por los acreedores soberanos bilaterales.

La coordinación de estas actuaciones de alivio se lleva a cabo en el Club de París, foro informal que reúne a organismos financieros multilaterales con los principales acreedores soberanos, entre los que se encuentra España desde principios de los años ochenta. En el Club se negocian tratamientos de alivio financiero para aquellas economías con fuertes

desequilibrios externos que cumplan una serie de requisitos. Así, por ejemplo, a las economías endeudadas habitualmente se les exige suscribir un programa de ajuste macroeconómico con el Fondo Monetario al objeto de garantizar que sus políticas económicas no conduzcan a un nuevo escenario de insostenibilidad de deuda una vez el alivio se haya hecho efectivo.

España, además de cumplir con las obligaciones derivadas de los acuerdos alcanzados en el marco de las referidas iniciativas internacionales, realiza también esfuerzos adicionales de carácter voluntario. Estas actuaciones, que son acordadas bilateralmente con el deudor, responden al cumplimiento de los dos Acuerdos de Consejo de Ministros citados con anterioridad. Por medio de estos, España se compromete a complementar las quitas de deuda consensuadas a nivel multilateral. Concretamente en estos casos, España condona de forma voluntaria y adicional toda la deuda contraída antes del 31 de diciembre de 2003 mediante la firma de programas de conversión de deuda por inversiones (en adelante, PCD).

Los PCD suponen la condonación de obligaciones de pago, condicionadas a que un determinado porcentaje de los recursos liberados se utilice para financiar proyectos de desarrollo en el país deudor. El objetivo de estos programas es triple. En primer lugar contribuyen al alivio de la deuda del país beneficiario, dado que implican la renuncia permanente del Estado español a un determinado volumen de sus derechos de cobro. En segundo lugar promueven el desarrollo del país beneficiario, no sólo al combatir el sobreendeudamiento sino también mediante la financiación de proyectos de inversión en sectores estratégicos. Finalmente introducen disciplina financiera en el proceso de alivio de deuda, gracias a la aplicación de mecanismos de control que permiten garantizar el buen uso de los recursos presupuestarios que España deja de percibir del país deudor. El éxito de este mecanismo de conversión de deuda ▷

² Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Africano de Desarrollo.

CAPÍTULO 6. POLÍTICA DE APOYO FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN COMERCIAL

CUADRO 6.10
PROGRAMAS DE CONVERSIÓN DE DEUDA VIGENTES A 31/12/2015

Programa	Fecha de firma	Importe del programa en millones de 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
Camerún	14/07/2007	21,30	40
Costa Rica	05/04/1999	4,70	100
Cuba	02/11/2015	40,00	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	8,60	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
Senegal	21/02/2008	66,40	40
Tanzania	30/10/2008	10,81	40
	28/01/2011	8,05	40
Uganda	01/02/2007	12,00	40
	02/07/2008	15,92	40
Total PCD inversiones públicas		876,73	—
Conversión de deuda en inversiones privadas*			
Guinea Ecuatorial	10/11/2003	16,40	—
Marruecos	09/12/2003	47,20	—
Total PCD inversiones privadas		63,60	—
Total condonación PCD		940,33	—

* 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.

en inversiones viene avalado por el reconocimiento que España ha recibido al respecto en los últimos años por parte de organizaciones internacionales tales como la UNESCO y la OCDE. Los PCD vigentes a finales de 2015 se enumeran en el Cuadro 6.10.

Tipos de programas de conversión

Podemos distinguir dos modalidades de PCD. Un primer tipo corresponde a los programas de

conversión de deuda en inversiones privadas, mediante los cuales España vende parte de sus derechos de cobro frente a un deudor soberano a un agente privado interesado en desarrollar inversiones en el país prestatario y que precise de moneda local para acometerlas. La venta se produce a un precio inferior al nominal. Posteriormente el inversor procede a revender en moneda local esa deuda al deudor a un precio establecido. De este modo el país con el que se firma el PCD obtiene una ▷

condonación por la diferencia entre el valor nominal y el precio de compra pagado, favoreciéndose al mismo tiempo la ejecución de inversiones productivas en su territorio. Actualmente existen dos programas de este tipo en vigor, suscritos con Guinea Ecuatorial y Marruecos.

La modalidad de PCD más habitual consiste en la conversión en inversiones públicas. En este caso el Estado español renuncia a unos derechos de cobro a condición de que el país deudor beneficiario desembolse una parte en un fondo de contravalor. Este fondo, que para los países HIPC asciende al 40 por 100 de la deuda condonada, se dota en moneda local y se utiliza para financiar proyectos de inversión alineados con la estrategia de desarrollo del país beneficiario y ejecutados por empresas u organizaciones no gubernamentales españolas o locales. La gestión de cada uno de estos programas corresponde a dos órganos compuestos por representantes de ambos países –Comités Binacional y Técnico– que se encargan de seleccionar, analizar, licitar y evaluar los proyectos financiados con cargo al programa.

Actualmente hay en vigor 27 programas de conversión de deuda en inversiones públicas que en términos agregados representan un esfuerzo de condonación de 876,73 millones de euros por parte del Estado español. A su vez, estos PCD implican la movilización de 498,61 millones de euros para la financiación de proyectos de inversión en los países beneficiarios. Algunos de estos programas están asociados a la iniciativa española de Canje de Deuda por Educación en Latinoamérica lanzada en 2004. La mayoría de casos restantes corresponden a esfuerzos de alivio adicionales a la iniciativa HIPC, es decir, con economías de renta baja. Atendiendo al desglose geográfico de los programas se aprecia un particular protagonismo de los firmados con países africanos, que suponen el 52 por 100 del total. En cuanto a la distribución sectorial de los proyectos financiados,

destacan los educativos (43 por 100), seguidos de los medioambientales (25 por 100) y los sanitarios (13 por 100).

La principal novedad acontecida durante 2015 en este ámbito ha sido la firma, el pasado mes de noviembre, de un PCD con Cuba, que se enmarca dentro del acuerdo de reestructuración de deuda a corto plazo y que supone la apertura de una nueva etapa en las relaciones bilaterales con este país.

6.3. Actividad del ICEX España Exportación e Inversiones

2015 ha sido para ICEX el año de la consolidación definitiva del proceso de integración de organismos públicos vinculados a la internacionalización, puesto en marcha en 2012 a partir del plan de reestructuración y racionalización del sector público. Este proceso comenzó con la integración en ICEX de Invest in Spain y se ha completado con dos nuevas integraciones: la de la fundación Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO), a partir del 1 de enero de 2015, y la de la rama de actividad de medio propio de España Expansión Exterior, desde el 1 de abril de 2015, a través de la cual ICEX prestará apoyo técnico a la Secretaría de Estado de Comercio en proyectos financiados con cargo al Fondo para la Internacionalización de la Empresa, FIEM.

De esta forma, ICEX ha reafirmado su condición de referente de la internacionalización de la empresa española, pasando a desempeñar todas las funciones necesarias para acompañar a las empresas en su proceso de internacionalización: la promoción de la exportación y de la inversión de empresas españolas en el exterior, la formación de profesionales en materias relativas al comercio exterior y la atracción de la inversión extranjera hacia España.

Por otra parte, estos cambios orgánicos e institucionales responden a uno de los requerimientos que con mayor insistencia demandaban, ▷

y demandan, nuestras empresas: la simplificación en el acceso a los diferentes programas relativos al fomento de la internacionalización.

Además, esta transformación en la naturaleza jurídica de ICEX está acompañada de una nueva actitud que responde a la voluntad de adaptarse a las necesidades de los clientes, las empresas españolas, cada vez más competitivas y, por tanto, exigentes en los servicios que demandan. ICEX, para seguir estando a su lado, está apostando por servicios proactivos, basados en el conocimiento, personalizados, con el mayor valor añadido posible y con la mejor relación entre coste e impacto. Estos atributos estarán presentes en la descripción detallada de nuestros programas y de nuestra actividad que se realizará en el siguiente epígrafe.

La actividad de ICEX

En 2014, ICEX aprobó un nuevo plan estratégico que ha seguido aplicándose en 2015. Este plan tiene como objetivo general contribuir a apuntalar el proceso de impulso de la internacionalización de nuestra economía que se ha verificado en los últimos años, tratando de mitigar las limitaciones de las que adolece nuestro sector exterior y que son reflejo, en definitiva, de las características de nuestro sector productivo.

De esta forma, el plan se articula en torno a 5 objetivos fundamentales: el aumento y consolidación de la base exportadora, la diversificación de nuestros mercados de destino, el aumento del valor añadido de los bienes producidos y exportados, la formación de un buen capital humano para la internacionalización y la atracción de inversión extranjera directa hacia España.

En relación a la ampliación y consolidación de la base exportadora, hay que comenzar señalando, tal y como se muestra en el apartado relativo a las empresas exportadoras españolas del capítulo dedicado al comercio exterior

español, que en 2015 fueron 147.000 las empresas españolas que consiguieron vender en mercados foráneos. Esto significa que sólo un 5 por 100 de las, aproximadamente, 3.000.000 de empresas existentes en nuestro país exporta. Incluso si eliminamos de ellas aquellas sin empleados (sociedades patrimoniales, en su mayoría, sin actividad comercial), el porcentaje no llega al 10 por 100.

Además, de estas 147.000, sólo 48.000, es decir, una de cada tres, es capaz de mantener una regularidad exportadora, entendida ésta como la capacidad de haber exportado ininterrumpidamente durante los tres últimos ejercicios.

Esta reducida base exportadora tiene otro aspecto negativo asociado, esto es, la concentración de las ventas en el exterior en pocas empresas. Así, en 2015, el 10 por 100 de nuestros mayores exportadores concentró nada menos que el 97 por 100 del total exportado y el 20 por 100 más del 99 por 100. Es decir, el restante 80 por 100 de nuestros exportadores no representa siquiera un 1 por 100 del total exportado.

Por tanto, parece existir espacio para la acción de la Administración, tanto en el ensanchamiento de la base exportadora como en su consolidación.

En relación al objetivo de aumentar la base exportadora, el programa de referencia es ICEX Next, un programa que ofrece a las empresas asistencia técnica y económica para el diseño y puesta en marcha de un plan de internacionalización. ICEX Next, heredero del PIPE, está mostrándose como un programa exitoso y apreciado por las empresas. 341 se han incorporado en 2015, de modo que son ya 1.474 las empresas que han participado en este programa desde que se pusiera en marcha en 2012. Asimismo, en las primeras empresas que se incorporaron se ha apreciado un aumento significativo en la regularidad exportadora.

También vale la pena destacar el nuevo programa ICEX Sourcing, que parte de un nuevo ▷

enfoque de gestión activa sobre la demanda internacional y que trata de canalizar las oportunidades comerciales que detectan las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior (Ofecomes) a las empresas.

ICEX Sourcing encarna algunos de esos nuevos valores que rigen el trabajo de ICEX y que se adelantaban en la introducción de este apartado. Esto es, una actitud proactiva y con un trabajo muy personalizado y de bajo coste, tanto para las empresas como para el propio ICEX, que, en este caso, hace de bróker desinteresado, poniendo en valor su red y su conocimiento de los mercados y de la oferta exportadora española.

El programa se lanzó en 2013 pero se ha consolidado definitivamente en 2015, cuando hemos observado un progresivo mayor dinamismo en las solicitudes que realizan empresas extranjeras a las Ofecomes, prueba de que el programa funciona y va cogiendo inercia. En 2015 se han atendido 205 solicitudes, que se han traducido en el envío a las Ofecomes correspondientes de más de 1.300 empresas españolas como posibles proveedoras de las empresas extranjeras demandantes de los productos/servicios solicitados.

En el ámbito de la consolidación de la base exportadora destaca el programa ICEX Consolida2, dirigido a apoyar la entrada y consolidación en mercados exteriores de pymes españolas y que contempla varias modalidades de acceso, incluida la constitución de filiales. Este programa trata de apuntalar los proyectos de internacionalización de nuestras empresas, de modo que no sólo se produzca un aumento de la base exportadora sino que se dote a ésta de una mayor solidez. En la convocatoria de 2015 se aprobaron 306 expedientes, más del doble que en la de 2014.

El segundo de los retos a superar por nuestras empresas es el de la diversificación del destino de sus exportaciones, excesivamente concentradas en los mercados maduros de la

Unión Europea. Estos pueden servir como ancla o como soporte para nuestro sector exterior, pero su falta de empuje los hace inconvenientes para buscar una fuerte expansión de las ventas.

En los últimos años se ha producido una cierta diversificación de nuestros mercados de destino, de modo que, si hace una década la UE absorbía el 75 por 100 de nuestras ventas totales, en 2015 ese porcentaje se quedó en el 65 por 100. Aun así, nuestros cinco primeros mercados de destino, todos ellos en la UE, absorben casi la mitad de nuestras exportaciones.

La diversificación de nuestros mercados de destino debe ser una prioridad, pues, a pesar de la ralentización actual en los mercados emergentes, los cambios geopolíticos y comerciales que se han verificado en los últimos 10 o 15 años son irreversibles. Y, aun con altibajos, seguirá siendo en los mercados emergentes en donde estarán las grandes oportunidades en el futuro.

Para responder al reto de los cambios que se están produciendo en la geografía de los intercambios internacionales, ICEX reasigna recursos desde mercados maduros hacia emergentes con mayor potencial de crecimiento, reforzando el apoyo a proyectos empresariales en estos mercados, identificando aquellos que son prioritarios para cada sector y diseñando acciones de promoción específicas (ferias, misiones directas e inversas, jornadas técnicas, etcétera) e información especializada.

También tratamos de ayudar a las empresas a explotar las oportunidades que surgen en el denominado negocio multilateral, esto es, aquel que se realiza con la colaboración de las instituciones financieras internacionales (IFI). Para ello, organizamos actividades en las que las empresas españolas participantes entren en contacto, por un lado, con los responsables de las instituciones multilaterales en un determinado país o área, para así conocer de primera mano las líneas maestras de su actuación y sus ▷

principales proyectos, y, por otro, con posibles socios locales con los que ponerlos en marcha.

En 2015 se organizó una jornada con el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) en Bosnia-Herzegovina y dos jornadas de partenariado multilateral en mercados nunca antes explorados en actividades ICEX: Georgia y Bangladesh.

Además, en 2015 se apostó por las ventanillas privadas de las instituciones financieras multilaterales, con jornadas relativas a la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial y al BERD, que, al contrario que el resto de bancos, tiene una ventanilla privada más potente que la pública.

El desempeño de nuestras empresas en esta modalidad de negocio en los últimos años es también digno de destacarse, pues hasta hace no mucho hablábamos de la diferencia existente entre las aportaciones de España a las instituciones financieras multilaterales y la escasa participación de empresas españolas en los proyectos ofertados por estos organismos. En los últimos años, por el contrario, las empresas españolas han estado en los primeros puestos del *ranking* de adjudicatarios tanto en el Banco Mundial como en el Banco Interamericano de Desarrollo y obteniendo notables resultados también en organismos hasta ahora poco explotados como los bancos asiáticos y africanos de desarrollo.

Otra iniciativa reciente en el ámbito del acceso a mercados emergentes, y que ha alcanzado en 2015 velocidad de crucero, es el programa ICEX Integra, que trata de aprovechar y potenciar el efecto arrastre de nuestras grandes empresas concesionarias de proyectos internacionales, fundamentalmente en el ámbito de las infraestructuras. A través de Integra, ICEX trata de identificar potenciales proveedores de productos y servicios españoles para ponerles en contacto con las adjudicatarias de proyectos concretos. Este programa es paradigmático de la voluntad de ICEX de impulsar

la cooperación con el sector privado y de poner la experiencia de unas empresas a disposición de otras, creando un círculo virtuoso del que deberían salir beneficiados todos los actores de la cadena de valor. Una vez más, ICEX hace de bróker desinteresado, poniendo en valor su conocimiento al servicio de nuestras empresas.

En 2015 organizamos cinco ICEX Integra, uno en los servicios centrales de ICEX y el resto en destino. Todos ellos se han distinguido tanto por la personalización y focalización (*targeted*) como por el alto valor añadido y el bajo coste. Sin querer entrar en detalle de cada uno de ellos, sí vale la pena introducir un ejemplo de la precisión casi quirúrgica de estos instrumentos. Así, en octubre se celebró un ICEX Integra, relativo a infraestructuras de transporte en el Golfo Pérsico y en el que 12 grandes empresas integradoras mostraron sus proyectos en la zona y revelaron sus necesidades a sólo 12 pymes que se habían desplazado hasta allí para conocerlos.

No obstante, en relación a la diversificación de mercados, es necesario también apelar a la prudencia; el acceso a los mercados emergentes normalmente es complejo, pues en ellos hay una menor organización, la información es más costosa y suelen sufrir una mayor burocratización y ciertos niveles de proteccionismo, con unas barreras, además, que no son siempre evidentes en una primera aproximación.

Invitamos a las empresas a acceder a nuevos mercados emergentes apoyándose en ICEX

A este respecto, conviene incidir en el papel que juegan nuestros servicios de información y asesoramiento. Entre estos, vale la pena destacar los servicios provistos por las Ofecomes y, más en concreto, los denominados servicios personalizados, que son aquellos servicios de alto valor añadido que se prestan 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. En 2015 se prestaron casi 3.500 servicios personalizados y, aunque la Unión Europea absorbe dos tercios de nuestras ventas, sólo el 20 por 100 del trabajo de servicios personalizados lo realizaron las Ofecomes en Europa.

También favorece el contacto directo con las Ofecomes las denominadas jornadas «Conecta», que ponen en contacto, a través de videoconferencia, a las Ofecomes con empresas en España interesadas en tratar personalmente alguna cuestión. En 2015 se han realizado 384 entrevistas con conexión a 73 Ofecomes. Los mercados que han despertado más interés entre las empresas han sido Marruecos, Argelia, Reino Unido, Rusia, Estados Unidos, Sudáfrica y Chile.

Asimismo hay que mencionar la ayuda que se presta a través del servicio de resolución de consultas Ventana Global, muchas de ellas de carácter comercial. La información fluye en los dos sentidos, de modo que Ventana Global nos sirve también como *feedback* para saber dónde se presentan las principales dudas o dificultades para nuestras empresas. Ventana Global incorpora, además, un compromiso de evaluación permanente de la calidad del servicio y de la percepción que del mismo tengan las empresas. El grado de satisfacción de las empresas con la atención recibida es muy alto, en el entorno de 8 sobre 10 en todos los capítulos que se evalúan.

En 2015 se gestionaron 58.000 consultas. De nuevo, el porcentaje de consultas relativas a la Unión Europea, el 33 por 100, estuvo muy por debajo de la cuota de la UE en la exportación española.

Es necesario mencionar que Ventana Global, lanzada en 2014, surgió también por la voluntad de la Secretaría de Estado de Comercio (de la que depende ICEX), de facilitar el acceso a la información sobre programas de internacionalización, con independencia del organismo que los

ofrezca. Así, a través de Ventana Global se ofrece información a nuestras empresas no sólo de los programas de ICEX, sino, también, de los del resto de entidades dependientes de la Secretaría de Estado de Comercio, como CESCE, COFIDES o Expansión Exterior, los de la Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones y también los de ENISA, ICO y CDTI.

El tercer objetivo del plan estratégico es el de aumentar el valor añadido de los bienes exportados. A este respecto es importante señalar que, a pesar del salto de calidad que ha vivido España y su sistema productivo en los últimos años, lo cierto es que, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, sólo el 5 por 100 de nuestras ventas en el exterior corresponde a bienes de alta y medio-alta tecnología. ICEX trabaja, por tanto, para impulsar la internacionalización de los sectores con mayor contenido tecnológico, potenciando el binomio innovación-internacionalización. Para ello, en 2015 hemos reorganizado nuestro organigrama para crear el área de industrias de la ciencia, con el objetivo de apoyar sectores como la nanotecnología, la astrofísica, la física de partículas, de fusión, los nuevos materiales, el equipamiento científico, etcétera. Todas estas industrias se caracterizan por ser aplicables de forma transversal, no pudiéndose encasillar en un sector en concreto. Además, las empresas de estas industrias de alta tecnología tienen, por lo general, requerimientos muy específicos. Hemos observado con satisfacción la buena acogida que han tenido iniciativas puestas en marcha en 2015 en ámbitos que nos eran desconocidos. Destaca, por ejemplo, haber llevado a la última edición de una feria tan específica como IPAC-Seúl, dedicada a la aceleración de partículas, a siete empresas, o las nueve participantes, en junio, en la edición dedicada a instrumentación astronómica de las ferias SPIE, celebrada en Edimburgo. Estas nueve empresas constituyeron la representación nacional más numerosa en la feria. ▷

Este mismo departamento es responsable también del programa ICEX-Smart Cities, una iniciativa horizontal que engloba muchos sectores, pero que son, por lo general, tecnológicos. El modelo *smart city* apuesta por la gestión más eficiente de los recursos que posibilitan las nuevas tecnologías. Éstas facilitan también una mayor participación del ciudadano en el desarrollo y en la gestión de su ciudad. Este tipo de proyectos son, además, una importante apuesta de los organismos multilaterales ante el aumento en todo el mundo de la población urbana. En un ejemplo de la flexibilidad de nuestras acciones, en octubre de 2015, aprovechamos las jornadas Smart Cities en Quito para unir las a ICEX Integra aprovechando la presencia de una gran empresa española con importantes proyectos en la región en las primeras.

Por último, hay que destacar el Spain Tech Center (STC), una plataforma para pymes tecnológicas españolas en la ciudad californiana de San Francisco que tiene como objetivo insertar empresas españolas en uno de los entornos más innovadores y competitivos del mundo. A las empresas se les ofrece un programa de preparación y asesoramiento antes de su aterrizaje en Estados Unidos y, una vez allí, se les facilita el acceso a los servicios que puedan necesitar, incluidas rondas de negociación con inversores. El STC es una iniciativa conjunta de ICEX, Red.es y de Santander. Una muestra más de la voluntad de ICEX de reforzar la colaboración con otras instituciones, tanto públicas, como Red.es, como privadas, como Santander.

En el ámbito del impulso de la capacitación del capital humano, cuarto objetivo del plan estratégico, destaca la ya señalada integración en ICEX del Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO), para ofrecer una formación cualificada y especializada a un número creciente de profesionales y empresas y el fomento de la formación de jóvenes profesionales, con las becas de internacionalización y el nuevo programa de prácticas en instituciones financieras y de internacionalización.

El programa de becas de internacionalización, una de las banderas de ICEX, cumplió en 2015 40 años (el programa es, de hecho, más antiguo que el propio ICEX), efeméride que se celebró con un acto clausurado por el rey Felipe VI, en presencia del ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel Soria, y del secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz.

El programa cuenta con tres fases: un curso máster en gestión internacional de la empresa, un año de formación en alguna de las casi 100 Ofecomes con las que contamos en el exterior y otro año en el que los becarios completan su formación trabajando bien en la empresa privada o bien en algún organismo internacional. A lo largo de 2015, 258 estudiantes se formaron en el máster, 235 estuvieron en las Ofecomes y 194 en empresas y 17 en organismos internacionales.

En 2015, además, el programa ha renovado la certificación AENOR UNE-EN ISO 9001, lo que demuestra el perfecto funcionamiento de su sistema de gestión, basado en la mejora continua de los procedimientos entre los tres elementos capitales del programa: ICEX, la red de Ofecomes y los propios becarios.

Por lo que respecta a la oferta de formación de CECO, ésta está basada, por lo general, en programas de posgrado de cierta duración y se complementa, por tanto, perfectamente con la formación que ofrece ICEX, basada en jornadas y seminarios breves, normalmente de una sola mañana de duración. La oferta educativa de CECO en 2015 suma 11.200 horas lectivas, impartidas a 1.900 alumnos. En relación a la formación de ICEX, en 2015 se realizaron 225 convocatorias de jornadas y seminarios de análisis sectorial de mercados, con 4.252 participaciones empresariales, un 66 por 100 más que en 2014.

Por último, en relación al quinto objetivo de posicionar España como plataforma de negocios internacionales, se trabaja en tres grandes líneas.

En primer lugar, la atracción de nuevos proyectos de inversión directa extranjera, especialmente de los países, sectores y negocios ▷

que tienen un mayor crecimiento potencial en España, facilitando la colaboración entre inversores extranjeros y empresas españolas. En 2015, a través de la atención a 1.967 consultas relacionadas con proyectos de inversión extranjera directa, de 28 misiones inversas y de un sinfín de reuniones, se han generado 181 nuevos proyectos de inversión y se han materializado 77, que han dado lugar a un volumen de inversión estimado de 690 millones de euros y a la creación de 2.733 puestos de trabajo.

En segundo lugar, se trabaja en el posicionamiento de España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales, pues el país cuenta con condiciones muy competitivas para la inversión y el acceso a los mercados de la Unión Europea, norte de África, Mediterráneo y Latinoamérica. En este sentido, es paradigmático el Plan de Captación de Inversiones y Sedes de Empresas Latinoamericanas, que tiene por objetivo hacer de España su principal plataforma en su expansión hacia Europa y norte de África. Durante 2015, Invest in Spain ha realizado 170 actividades de promoción con el objetivo de posicionar España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales entre inversores internacionales y empresas extranjeras.

El tercer objetivo es el de promocionar la mejora del clima de negocios y del entorno regulatorio, de forma que se facilite la actividad empresarial en España. Así, vale la pena destacar el avance de 19 puestos en el *ranking* del último informe Doing Business presentado por el Banco Mundial.

Adicionalmente, vale la pena destacar la puesta en marcha de una nueva actividad de apoyo a las *start-ups*, «Rising Start-Up Spain», cuyo objetivo es atraer e incrementar las inversiones extranjeras en este tipo de empresas y aumentar su acceso a fuentes de financiación alternativas procedentes del exterior.

La Dirección Ejecutiva de Invest in Spain gestiona también la Red de Inversores, cuyo

objetivo es facilitar a las empresas españolas o extranjeras con proyectos en España el acceso a financiación internacional privada.

Por último, 2015 supone el inicio de una nueva etapa en la gestión del Fondo Tecnológico, pues se ha entrado en las nuevas perspectivas financieras de FEDER, que durarán hasta 2020. La primera convocatoria, dotada con 2 millones de euros, se publicó en el BOE del 27 de abril. Se han recibido 51 solicitudes, de las que han resultado beneficiarias 24 empresas, que suponen una inversión total de 7,5 millones de euros y una creación de empleo de 363 puestos de trabajo directos, más 190 inducidos.

Todas las actividades descritas hasta aquí se complementan con el tradicional conocimiento y puesta en marcha de acciones de promoción, típicamente en ferias, muchas veces en coordinación con las asociaciones sectoriales, con las que hemos desarrollado, en 2015, 81 planes sectoriales. Pero, incluso en este ámbito, hacemos un esfuerzo constante por salir de nuestra zona de confort y estamos continuamente pensando en el modo de introducir novedades y pequeñas mejoras.

ICEX se enorgullece de haber mantenido el volumen de actividad en nuestros principales instrumentos y el número de participaciones empresariales en nuestras actividades, a pesar de las restricciones presupuestarias sufridas en los últimos años. Todo ello, además, sin que se haya producido una merma en la calidad percibida por las empresas de nuestros servicios.

En este punto, también hay que poner en valor el esfuerzo de cooperación institucional que ICEX realiza y que es, de hecho, una de las líneas de trabajo marcadas en el plan estratégico. Esta cooperación se realiza con las comunidades autónomas, en el seno del Consejo Interterritorial de Internacionalización, siempre con el objetivo de maximizar el impacto de nuestros recursos a través de la eliminación de duplicidades y de facilitar su trabajo a la empresa, ▷

en ocasiones perdida en el conjunto de organismos que ofrecen servicios de apoyo a la internacionalización.

En el ámbito de la cooperación institucional vale la pena destacar que ICEX ha organizado en 2015, en el marco del Acuerdo Tripartito con la CEOE y la Cámara de España, la parte empresarial de las primeras visitas de Estado de SSMM los Reyes, desde su coronación, a Francia, México y EEUU.

También lo es la apuesta por las nuevas tecnologías y por la valoración y evaluación continua de nuestras iniciativas y la medición de su impacto.

En relación a lo primero, no podemos exigir a las empresas una gestión tecnológicamente avanzada sin aplicarnos nosotros el cuento. En ICEX, esta apuesta se ha plasmado, entre otras medidas, en un nuevo portal que incluye, además, toda la información generada por la red nacional y exterior. En la actualidad, casi todos los trámites con ICEX, incluidas las solicitudes de ayudas o la inscripción en nuestras actividades puede realizarse 100 por 100 *online*.

Este nuevo portal se complementa con una mayor y mejor comunicación con las empresas y otros agentes a través de las redes sociales y de los contenidos digitales. Contamos con 28.000 *fans* en Facebook, más de 57.000 seguidores en Twitter y 25.000 en nuestro grupo en LinkedIn. Estas cifras son comparables a las de los mejores de entre nuestros organismos homólogos en otros países.

En relación a lo segundo, prestamos una especial atención a la medición de la satisfacción de nuestros clientes, las empresas, y a la evaluación del impacto de nuestras acciones, de modo que seamos capaces de maximizar los efectos de nuestra acción y de sacarle el máximo provecho a nuestros recursos. A este respecto me gustaría señalar, por una parte, que, en 2015, la evaluación constante de cada uno de los servicios que prestamos ha conducido al envío de más de 20.000 encuestas de satisfacción a las

empresas participantes, con una valoración media de nuestros servicios superior a 8 puntos sobre 10. Por otra, el Departamento de Evaluación de ICEX ha desarrollado una metodología propia de atribución de impacto mediante técnicas cuantitativas, lo que ha permitido extraer modelos operativos a medio plazo de cada uno de los programas evaluados y ofrecer conclusiones y recomendaciones para mejorar su alcance y eficacia. El departamento ha desarrollado también una metodología propia para evaluar las necesidades que le transmiten sus clientes, con objeto de rediseñar la oferta de servicios y actividades.

Esta información, unida a la evaluación interna que realizamos del impacto de nuestros servicios nos sirve de punto de partida para reflexionar sobre aquellos aspectos en los que podemos mejorar y en qué servicios debemos poner el acento para sacarle el mayor provecho a nuestro presupuesto.

Conclusión

En los últimos años nos hemos encontrado con una serie de fuerzas muy intensas que han condicionado enormemente el trabajo de ICEX. Por una parte, nos hemos enfrentado a un contexto de consolidación fiscal que, naturalmente, ha tenido su impacto sobre nuestro presupuesto. Por otra, la llegada de la crisis y la caída de la demanda interna en España produjeron un incremento en la demanda de nuestros servicios por parte de las empresas, que vieron en la internacionalización la vía para el mantenimiento de su actividad. Por último, las empresas en nuestro país han dado un enorme salto cualitativo en los últimos tiempos, de modo que nos encontrábamos con que la forma en la que operábamos se apartaba cada vez más de los requerimientos de las empresas.

Por ello ICEX sigue trabajando en su proceso de transformación, ofreciendo atención individualizada a la empresa que lo solicita y, en ▷

todo caso, actuando en torno a tres elementos fundamentales: estrategia, empresa y evaluación.

6.4. CESCE. El seguro de Crédito a la Exportación

En el año 2015, el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 4.992 millones de euros, un 7,2 por 100 menor que en 2014. Cifra que, un año más, disminuye, consolidando de esta forma la tendencia descendente que se inició en 2013, tras el inusual incremento que caracterizó el período 2009-2012.

El seguro emitido fue de 2.641 millones de euros, un 56,5 por 100 inferior al de 2014. Este fuerte descenso se explica porque, a partir de abril de 2014, con la entrada en vigor de la Ley 8/2014, CESCE dejó de cubrir por cuenta del Estado los riesgos derivados de las modalidades de pólizas abiertas (Pagex y Multimercado). Sin embargo, excluidas dichas modalidades, el seguro emitido por cuenta del Estado aumentó un 29 por 100 con respecto a 2014 y ascendió a 2.167 millones de euros. Destaca el aumento en las modalidades de Crédito Comprador, Garantías Bancarias y Obras y Trabajos en el Extranjero, mientras disminuye el seguro emitido en Crédito Suministrador, Confirmaciones de Crédito Documentario y Fianzas.

Turquía figura como principal destino del seguro emitido por cuenta del Estado en el ejercicio 2015, con un 31,1 por 100 del total emitido. España figura en segundo lugar, con un 15,1 por 100, como consecuencia del peso de la modalidad de Fianzas, aun a pesar de haber disminuido con respecto a 2014. A continuación se encuentran Angola, con un 6,9 por 100, e Italia con un 5,8 por 100. Les siguen Uzbekistán y Ecuador, con alrededor de un 4 por 100 cada uno, y después, en torno al 3 por 100, se encuentran Países Bajos, República Dominicana y Kenia.

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

Crédito Comprador

Al igual que el año pasado, vuelve a ser la modalidad que ha experimentado el mayor incremento de contratación en 2015, con una emisión de seguro de 1.679,3 millones de euros, un 73 por 100 superior a la de 2014.

Turquía destaca como principal país receptor de exportaciones aseguradas correspondientes a operaciones con financiación a más de un año, con un 48,1 por 100 del total emitido.

Le siguen Angola con un 10,8 por 100 e Italia con un 7,9 por 100. Alrededor del 6 por 100 reúnen Uzbekistán y Ecuador, y en torno al 4 por 100, Países Bajos, Kenia y República Dominicana. Todos estos países concentran el 93 por 100 del volumen de exportaciones aseguradas en el año 2015 en esta modalidad.

Crédito Suministrador

La modalidad de «Crédito Suministrador» vuelve a experimentar un descenso en la contratación. El total de seguro emitido alcanzó en 2015 un importe de 60,6 millones de euros, lo que representa un descenso de un 29 por 100 con respecto a la cifra de 2014. 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 Cuba con un 81,3 por 100 del total emitido, seguido de Corea del Sur con un 10,3 por 100 y México con un 6,4 por 100. Estos 3 países concentran el 98 por 100 de la contratación en esta modalidad.

Póliza de Seguro de Confirmación de Créditos Documentarios

Esta modalidad ha sufrido un importante descenso en 2015, con un seguro emitido de 51,6 millones de euros, un 39 por 100 inferior ▷

a la cifra de 2014. Esto supone que se trata de la cifra más baja de esta modalidad en los últimos 10 años.

En cuanto a su distribución geográfica, destaca en primer lugar Egipto, con un 31,5 por 100, seguido por Rusia con un 18,6 por 100, Túnez con un 11,8 por 100 y Turquía con un 10,8 por 100. A continuación aparecen Líbano con un 6,5 por 100, Argentina (5,5 por 100), Pakistán (4,2 por 100) y Palestina (2,3 por 100). Todos estos países concentran más del 91 por 100 de la emisión en esta modalidad.

Póliza Abierta de Exportaciones, Póliza 100, Multimercado y Master

La emisión de seguro en el ejercicio 2015 por cuenta del Estado en estas modalidades representó 474,4 millones de euros, lo que supone un 80 por 100 menos que en 2014.

Este descenso es la consecuencia lógica del cambio de legislación que se ha mencionado anteriormente. Tras la entrada en vigor de la Ley 8/2014 de 22 de abril sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, CESCE ha dejado de cubrir bajo un único contrato de seguro riesgos por cuenta del Estado y por cuenta propia, por lo que bajo las modalidades de pólizas abiertas se pasa a cubrir por cuenta propia tanto los riesgos comerciales como los políticos. Así pues, la cifra de emisión por cuenta del Estado bajo estas modalidades tiene un carácter residual y ha ido desapareciendo a medida que se renovaban las pólizas bajo la nueva legislación.

La distribución por principales destinos se repite con respecto a años anteriores. En Latinoamérica destacan Brasil, México, Colombia, Chile, Ecuador y República Dominicana, que concentran unos 71 millones de euros (un 80 por 100 menos que en 2014), lo que supone el 15 por 100 de toda la emisión en estas modalidades. Respecto al grupo de países de

Europa del Este incorporados a la Unión Europea, vuelve a sobresalir Polonia, seguida de República Checa, Eslovaquia, Rumania y Bulgaria. Entre los cinco suman un total de 34 millones de euros, lo que equivale al 7 por 100 de la emisión, porcentaje inferior en un 84 por 100 al de 2014. Marruecos sigue manteniendo su tradicional posición como principal destino en el norte de África (49 por 100 del seguro destinado a esta área geográfica), seguido de Túnez, Argelia y Egipto; en conjunto, estos cuatro países suponen el 9 por 100 de la emisión en estas modalidades (41 millones de euros).

Póliza de Fianzas

Con un importe de 342 millones de euros, un 36 por 100 menos que en 2014, el seguro emitido en esta modalidad continúa con su tendencia descendente, aunque, como se ha comentado anteriormente, su peso en la cartera sigue siendo muy importante.

Tres proyectos concentran el 73 por 100 del seguro emitido en esta modalidad. El Metro de Riad en Arabia Saudí repite como principal operación y supone el 39 por 100, y el otro 34 por 100 lo ocupan un proyecto en Perú y otro en Israel.

En 2015, el riesgo en vigor asumido por cuenta del Estado ascendió a 16.289 millones de euros, un 3,2 por 100 mayor que la cifra de 2014, lo que sitúa el nivel de contratación de 2015 en la franja alta de la media histórica y consistente con la tendencia global del mercado.

En la distribución por países destaca un año más España, con un 13 por 100 del total. La cifra de España corresponde principalmente a pólizas de seguro a fiadores por riesgo de ejecución de fianzas, en las que lo que se asegura es el impago por parte de la empresa española del crédito que nace en caso de que se ejecute un aval o fianza cuya emisión haya ordenado para avalar sus obligaciones contractuales. También incluye operaciones de Garantías Bancarias (seguro de créditos de prefinanciación concedidos ▷

CUADRO 6.11
PRINCIPALES INDICADORES DE RIESGOS POR CUENTA DEL ESTADO
(Miles de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
(1) Seguro emitido neto	5.525.528,05	7.293.398,79	7.306.159,09	7.600.234,42	6.575.256,46	4.675.920,40	4.133.871,83	2.641.367,26
(2) Primas devengadas	69.047,87	135.807,03	138.422,40	211.953,40	139.340,04	72.503,67	75.435,60	151.377,46
(3) Indemnizaciones	27.029,66	31.206,22	29.886,02	34.081,69	55.165,56	37.212,18	24.118,66	64.594,99
(4) Recobros	213.221,65	121.747,11	103.575,80	68.054,30	73.432,98	85.151,18	115.052,38	123.086,59
(5) Siniestralidad neta (3) – (4).....	-186.191,96	-90.540,89	-73.689,78	-33.972,61	-18.267,42	-47.939,00	-90.933,72	-58.491,60

Fuente: CESCE.

a exportadores españoles) y, por último, riesgos bajo la modalidad de Crédito Comprador, en los que un grupo español actúa como garante de créditos concedidos a sociedades filiales que desarrollan una actividad en el extranjero.

Aparte de España, la cartera se compone fundamentalmente de 40 países, que aglutinan el 85,19 por 100 del riesgo. Por encima del 9 por 100 de la cartera repiten, por tercer año consecutivo, tres destinos, Turquía, México, y Arabia Saudí.

Turquía se ha convertido en 2015 en la primera concentración de riesgo, con un peso del 13 por 100 del total, porcentaje un 52 por 100 superior al del año pasado.

Por lo demás, la distribución geográfica de la cartera apenas ha cambiado en las primeras concentraciones de riesgo. México desciende al segundo puesto, con un 10 por 100 y en tercer lugar nos encontramos a Arabia Saudí con un 9,55 por 100. En cuarta posición repite Angola con un 8 por 100, seguida de Cuba con un 7,88 por 100. Brasil aparece nuevamente en el sexto puesto con un 4,36 por 100 y a continuación se encuentran Emiratos Árabes Unidos (3,83 por 100), Venezuela (2,92 por 100), Italia (2,89 por 100) y República Dominicana (2,66).

Los pagos por indemnizaciones sobre los riesgos asumidos por cuenta del Estado ascendieron en el año 2015 a 64,59 millones de euros. Este importe es superior en más del doble al del año 2014 y se trata de la cifra más elevada de los últimos 10 años.

En la distribución de indemnizaciones pagadas por países, en 2015, observamos nuevos

destinos, sólo México y Kazajstán repiten con respecto a 2014. En primer lugar aparece EEUU que, con un importe total de 38,24 millones de euros, concentra el 59 por 100 de los pagos efectuados en el año, cifra extraordinaria si consideramos que el año pasado sólo se indemnizaron 0,20 millones.

El segundo lugar lo ocupa Polonia, con un importe total de 9,72 millones de euros, lo que supone un 15 por 100 de la cifra total de pagos efectuados en el año 2015. En tercer lugar aparece Gabón, con 4,41 millones de euros, seguido de México, España, Kazajstán y Marruecos.

Estos siete países han generado el 93 por 100 de las indemnizaciones pagadas en el año 2015.

La cifra de recobros en el año 2015 ha crecido por cuarto año consecutivo tras el importante descenso que sufrieron en 2011, superando nuevamente incluso la cifra de 2010. Han alcanzado un importe de 123,09 millones de euros, un 6,5 por 100 superior a la de 2014.

En 2015 sobresalen los recobros de Egipto, Argentina, Indonesia, Irán, República Dominicana, Gabón, Nicaragua e Iraq.

Un año más, y ya son 20 consecutivos, la diferencia entre recobros obtenidos e indemnizaciones pagadas ha sido positiva. Los recobros superaron a las indemnizaciones en 58,49 millones de euros, cifra un 35,7 por 100 inferior a la del año pasado.

En cuanto a los Convenios de Refinanciación, en el año 2015 se han firmado acuerdos con Argentina y Cuba.

El importe total de las sumas refinanciadas, incluyendo cuotas atrasadas y créditos pendientes de vencer, ascendió a 529,39 millones de euros, de los cuales 70,80 fueron condonados. ▷

El flujo total de caja, incluido el cobro de primas y recobros y pagos por indemnizaciones, asciende en 2015 a 191,44 millones de euros. Vuelve a ser, pues, nuevamente positivo, como se sigue repitiendo desde hace veinte años, cuando se invirtió la tendencia negativa que prevaleció en el período 1982-1995, y superior

al registrado en 2014 (176,21 millones de euros). Ello es consecuencia del aumento de las primas cobradas en 2015 así como de los recobros de siniestros y de refinanciaciones obtenidos en el período, que han compensado el incremento de las indemnizaciones efectuadas.

