



Saldo financiero España-UE 2019

Eficacia del apoyo a la internacionalización

En preparación

- El sector exterior en 2019

Los análisis, opiniones y conclusiones expuestos en los artículos de esta publicación son los de los autores y no representan opiniones oficiales de la Secretaría de Estado de Comercio, con las que no tienen por qué coincidir necesariamente

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3123

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Consejo de Redacción: Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Gonzalo García Andrés, Francesc Granell Trias, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer.

Logo y diseño general: Manuel A. Junco.

Edición y Redacción: Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: 91 349 43 35, CentroPublicaciones@mincotur.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: CARHUS PLUS+, CIRC, DIALNET, DICE, DULCINEA, EBSCO, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

Editor: SG de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Eduardo Lorenzo

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

Impresión y encuadernación: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINCOTUR: 1.ª ed./200/0520

PVP: 7€ + IVA

DL: M 30-1958

NIPO: 112-19-006-3

e-NIPO: 112-19-007-9

ISSN: 0214-8307

e-ISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://publicacionesoficiales.boe.es/>



Boletín Económico de Información Comercial Española

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

S U M A R I O

En portada

Subdirección General de Relaciones Presupuestarias con la Unión Europea	3	Saldo financiero España-Unión Europea en el año 2019
Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial	15	Eficacia del apoyo a la internacionalización La percepción de los exportadores
CESCE. Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación	29	Agencias de crédito a la exportación Una comparativa entre CESCE y sus principales «competidoras»
Colaboraciones		
Joaquín María Núñez Varo María del Mar Gómez González	39	El valor estratégico de la evaluación en ICEX



*Subdirección General de Relaciones Presupuestarias con la Unión Europea**

SALDO FINANCIERO ESPAÑA-UNIÓN EUROPEA EN EL AÑO 2019

El artículo que se presenta a continuación realiza una descripción de los principales flujos de ingresos y pagos que se han producido durante el año 2019 entre España y la Unión Europea, analizándose los distintos factores explicativos de su evolución y el resultado final del saldo financiero alcanzado por España en dicho año. También se mencionan los principales acontecimientos que han afectado al presupuesto de la Unión Europea del ejercicio en cuestión y sus implicaciones para el saldo financiero con España.

Palabras clave: Presupuesto General de la Unión Europea, flujos financieros, saldo financiero, Presupuestos Generales del Estado, fondos estructurales, recursos propios, IVA, RNB, marco financiero plurianual.

Clasificación JEL: E50, H61.

1. Introducción

España, como Estado miembro de la Unión Europea, al igual que el resto de los países que la componen, participa, por un lado, en la financiación de la Unión Europea en la medida que le corresponde y, por otro, recibe fondos de aquella en el marco del desarrollo de las políticas comunes.

El Presupuesto de la Unión Europea se financia básicamente con los denominados recursos propios comunitarios, que son aportados por todos los Estados miembros y que están constituidos por los recursos propios

tradicionales (derechos de aduana y cotizaciones sobre el azúcar e isoglucosa), el recurso IVA y el recurso RNB (renta nacional bruta). A su vez, la Unión Europea realiza una serie de gastos en los Estados miembros con cargo a sus diferentes líneas de actuación.

La mayor parte de estos flujos financieros tienen su reflejo tanto en los Presupuestos Generales del Estado español (PGE) como en el Presupuesto General de la Unión Europea (PGUE), aunque algunos escapan a esta doble consignación. Es el caso, por ejemplo, de la contribución anual que España realiza al Fondo Europeo de Desarrollo (FED), que no tiene reflejo en el Presupuesto de la Unión Europea aunque sí en el Presupuesto del Estado español; asimismo, los fondos estructurales para acciones cofinanciadas por comunidades autónomas, corporaciones locales o empresas ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Aurora Gallego Sánchez, Cuerpo de Diplomados Comerciales del Estado.

Versión de abril de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3123.7000>

se transfieren directamente a estos entes a través de la Dirección General del Tesoro y quedan sin reflejo en los Presupuestos Generales del Estado.

2. El marco financiero del Presupuesto de la Unión Europea para el año 2019

El presupuesto de 2019 es el penúltimo que se registrará por el marco financiero plurianual 2014-2020, aprobado por el Reglamento 1311/2013 y modificado por el Reglamento del Consejo n.º 2015/623, de 21 de abril de 2015 (publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea L103 con fecha 22 de abril de 2015). Junto con este Reglamento, se aprobó el Acuerdo Interinstitucional de 2 de diciembre de 2013, sobre disciplina presupuestaria y buena gestión financiera, que incluye medidas dirigidas a mejorar el desarrollo del procedimiento presupuestario anual y complementa el Reglamento del Marco Financiero Plurianual (MFP).

El Marco Financiero Plurianual define, para cada periodo de programación, los límites máximos anuales para los créditos de compromiso de cada rúbrica o categoría de gasto, así como el techo para el total de créditos de pago en cada ejercicio presupuestario; y en el procedimiento presupuestario anual se determina el importe exacto de los gastos y su distribución entre las líneas presupuestarias para el año de que se trate.

Estas grandes orientaciones presupuestarias anuales garantizan una evolución ordenada del gasto de la Unión y son acordadas por el Parlamento Europeo y el Consejo.

El Reglamento del MFP 2014-2020 introduce diversas cláusulas relativas a la flexibilidad,

concebidas para que la Unión pueda responder a determinadas situaciones imprevistas o excepcionales y permitir financiar actuaciones que no tengan cabida dentro de los límites del MFP. Los instrumentos especiales al margen de los techos de gastos acordados en el MFP 2014-2020 son:

- Reserva para Ayudas de Emergencia.
- Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización.
- Fondo de Solidaridad de la Unión Europea.
- Instrumento de Flexibilidad.
- Margen para Imprevistos.
- Margen Global para Compromisos.
- Margen Global para Pagos.
- Examen/revisión intermedia que concluyó en julio de 2017.
- Revisión técnica para ajustar las dotaciones de la política de cohesión en 2016.

Anualmente, la Comisión procede al ajuste técnico del marco financiero para el año siguiente con el fin de ajustarlo a la inflación y a los últimos datos disponibles de RNB, dado que el marco financiero plurianual se expresa en precios constantes de 2011. Los techos del gasto a precios corrientes se establecen utilizando el deflactor fijo del 2% anual, de acuerdo con lo previsto en el artículo 6 (2) del Reglamento del Marco Financiero Plurianual. Al mismo tiempo, la Comisión calcula el margen disponible dentro del techo de recursos propios, el importe absoluto del margen para imprevistos, el margen global para pagos y el margen global para compromisos. Además, el subtecho de la Rúbrica 2 relativo a los gastos relacionados con el mercado y los pagos directos se reajustan tras ▷

las transferencias entre el primer pilar y el desarrollo rural (el importe total del techo de la Rúbrica 2 no cambia).

El importe máximo de los recursos propios está actualmente fijado en el 1,20% de la RNB (SEC 2010), y el techo de los créditos de compromisos, en el 1,26% de la RNB (SEC 2010).

El Reino Unido notificó su intención de retirarse de la Unión Europea el 30 de marzo de 2019 (que finalmente ha tenido lugar el 31 de enero de 2020). A efectos del ajuste técnico del MFP 2014-2020, el Reino Unido se ha contado como si fuera un Estado miembro, de conformidad con los acuerdos adoptados entre ambas partes. El punto 59 del informe conjunto de los negociadores de la Unión Europea y del Gobierno del Reino Unido (de 8 de diciembre de 2017) y la Comunicación de la Comisión al Consejo Europeo (COM (2017) 784 final), prevén que el Reino Unido contribuirá y participará en la ejecución de los presupuestos anuales de la Unión de los años 2019 y 2020 como si todavía formase parte de ella.

El marco financiero plurianual 2014-2020 se estructura en las siguientes rúbricas:

Rúbrica 1. Crecimiento inteligente e integrador. Se subdivide en dos componentes diferentes pero estrechamente ligados entre sí.

- 1a. *Competitividad para el crecimiento y el empleo.* Comprende el gasto dirigido a garantizar la competitividad y la innovación en el mercado único, fomentar la investigación y el desarrollo tecnológico y las TIC, impulsar el transporte, la energía y las redes europeas sostenibles, mejorar la calidad de la educación y la formación, unido al desarrollo de un

programa de política social que ayude a la sociedad europea a anticipar y gestionar los cambios.

- 1b. *Cohesión económica, social y territorial,* diseñado para impulsar la convergencia de las regiones y los Estados miembros menos desarrollados, para complementar la estrategia europea de desarrollo sostenible fuera de las regiones menos prósperas y para apoyar la cooperación interregional.

Rúbrica 2. Crecimiento sostenible: recursos naturales. Incluye la política agraria y pesquera común y la de desarrollo rural, además de medidas relacionadas con el medioambiente.

Rúbrica 3. Seguridad y ciudadanía. Refleja la importancia creciente de determinadas áreas en las que la Unión está adquiriendo nuevas competencias: justicia, protección de fronteras, políticas de inmigración y asilo, salud pública y protección de los consumidores, cultura, juventud e información y diálogo con los ciudadanos.

Rúbrica 4. Una Europa global. Cubre todas las acciones exteriores, incluyendo los instrumentos de preadhesión y las actuales reservas para ayudas de emergencia y garantía de préstamos.

Rúbrica 5. Administración. Comprende el gasto administrativo de todas las instituciones. En esta rúbrica también se recogen los gastos de pensiones y los gastos de las escuelas europeas.

Rúbrica 6. Compensaciones. Incluye cantidades destinadas a compensar los efectos relacionados con la adhesión de Croacia.

En el Cuadro 1 se presenta el marco financiero plurianual 2014-2020, a precios corrientes, para la UE-28 resultante del ajuste técnico para 2019. ▷

CUADRO 1
MARCO FINANCIERO PLURIANUAL 2014-2020 AJUSTADO PARA EL EJERCICIO 2019*
(Millones de euros corrientes)

Créditos de compromiso	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
1. Crecimiento inteligente e integrador	52.756	77.986	69.304	73.512	76.420	79.924	83.661	513.563
1.a. Competitividad para el crecimiento y el empleo	16.560	17.666	18.467	19.925	21.239	23.082	25.191	142.130
1.b. Cohesión económica, social y territorial	36.196	60.320	50.837	53.587	55.181	56.842	58.470	371.433
2. Crecimiento sostenible: recursos naturales	49.857	64.692	64.262	60.191	60.267	60.344	60.421	420.034
Del cual: gastos de mercado y pagos directos	43.779	44.190	43.951	44.146	44.163	43.881	43.888	307.998
3. Seguridad y ciudadanía	1.737	2.456	2.546	2.578	2.656	2.801	2.951	17.725
4. Europa global	8.335	8.749	9.143	9.432	9.825	10.268	10.510	66.262
5. Administración	8.721	9.076	9.483	9.918	10.346	10.786	11.254	69.584
Del cual: gasto administrativo de las instituciones	7.056	7.351	7.679	8.007	8.360	8.700	9.071	56.224
6. Compensaciones	29	0	0	0	0	0	0	29
Total créditos de compromiso	121.435	162.959	154.738	155.631	159.514	164.123	168.797	1.087.197
En porcentaje de RNB	0,90	1,17	1,05	1,04	1,02	1,00	0,99	1,02
Total créditos de pago	135.762	140.719	130.694	126.492	154.565	166.709	172.201	1.027.142
En porcentaje de RNB	1,01	1,01	0,88	0,84	0,98	1,01	1,01	0,96
Margen disponible (%)	0,22	0,22	0,35	0,39	0,22	0,19	0,19	0,26
Límite máx. RRPP en porcentaje de RNB	1,23	1,23	1,23	1,23	1,20	1,20	1,20	1,22

*RNB subyacente basada en el SEC 2010 a partir de 2018.
Fuente: COM (2018) 282 final.

3. El Presupuesto General de la Unión Europea para 2019

El presupuesto de 2019 se aprobó definitivamente el 12 de diciembre de 2018, por acuerdo de las tres autoridades presupuestarias, tras el diálogo tripartito, del 4 de diciembre de 2018, entre el Parlamento Europeo y el Consejo, en el que alcanzaron un acuerdo *ad referendum* sobre un proyecto de conclusiones conjuntas.

El presupuesto inicialmente aprobado para 2019 ascendió a 165.795,6 millones de euros en créditos de compromiso, lo que representa el 1,01 % de la RNB de la UE, y supone un aumento del 3,2 % con respecto al presupuesto final de 2018. Los créditos de pago se situaron en 148.198,9 millones de euros, importe que representa el 0,90 % de la RNB de la UE y que supone un aumento del 2,4 % en relación con el presupuesto final de 2018.

En estas cifras están incluidos los importes destinados a la Reserva de Ayuda de Emergencia, al Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización y al Fondo de Solidaridad de la UE, que no se incluyen en el marco financiero plurianual. Deduciendo los importes señalados fuera del marco, las cuantías aprobadas dejan disponible, respecto de los límites previstos para 2019 en el MFP 2014-2020, un margen de 1.291,1 millones de euros.

El presupuesto inicialmente aprobado ha sufrido modificaciones a lo largo del ejercicio 2019, mediante la aprobación de tres presupuestos rectificativos (PR), que en algunos casos se han referido a revisiones de las previsiones de ingresos y, en otros, a modificaciones de los gastos del presupuesto de la UE.

El PR 1/2019 ha tenido por objetivo consignar en el presupuesto 2019 el excedente del ejercicio 2018, por un importe de 1.803 millones de euros, lo que produjo una disminución en ▷

la contribución total de los 28 Estados miembros a la financiación del Presupuesto UE 2019.

El PR 2/2019 refuerza con 100 millones de euros adicionales en créditos de compromiso las líneas Horizonte 2020 y Erasmus+, financiándose con cargo al margen global para compromisos, dada la falta de margen de la Rúbrica 1a.

El PR 3/2019 tiene como objetivo prestar asistencia a Rumanía, Italia y Austria por las catástrofes naturales sufridas en estos Estados miembros en 2018, movilizándolo para ello el Fondo de Solidaridad de la UE por un importe de 293,55 millones de euros tanto en créditos de compromiso como en créditos de pago.

La financiación del Presupuesto General de la Unión Europea para 2019 se ha realizado de acuerdo con la Decisión del Consejo, de 26 de mayo de 2014, sobre el sistema de recursos propios de la Unión Europea (2014/335/UE, Euratom).

De acuerdo con esta decisión, los recursos propios de que dispone la Unión Europea para financiar sus políticas están constituidos por:

1. Los recursos propios tradicionales (derechos de aduana). Los Estados miembros retienen el 20% de esas cantidades en concepto de gastos de recaudación.
2. El recurso IVA, mediante la aplicación de un tipo uniforme del 0,30% a la base imponible del IVA armonizada, que no podrá exceder del 50% de la renta nacional bruta para cada Estado miembro. El tipo máximo de referencia para Alemania, Países Bajos y Suecia se fija en el 0,15 para el periodo 2014-2020.
3. El recurso RNB se realiza mediante la aplicación de un tipo uniforme, que se determinará en función del total de todos los demás ingresos, a la RNB de cada Estado miembro.

La aportación por este recurso se ve incrementada por las compensaciones reconocidas a favor de determinados Estados miembros (que España contribuye a financiar), que se formalizan como segundos tramos de la aportación por recurso RNB: ▷

CUADRO 2
PRESUPUESTO GENERAL DE LA UNIÓN EUROPEA PARA 2019
(Millones de euros)

Categorías de gasto	Pto. 2018 + Pr. 1 a 6/2018		Pto. 2019 + Pr. 1 a 3/2019		Variación en % 2019/2018	
	C.C.	C.P.	C.C.	C.P.	C.C.	C.P.
1. Crecimiento inteligente e integrador	77.531,8	66.622,6	80.627,4	67.556,9	3,99	1,40
1a. Competitividad para el crecimiento y el empleo	21.999,6	20.095,3	23.435,4	20.521,5	6,53	2,12
1b. Cohesión económica, social y territorial	55.532,2	46.527,3	57.192,0	47.035,4	2,99	1,09
2. Crecimiento sostenible: recursos naturales	59.238,6	56.041,0	59.642,1	57.399,9	0,68	2,42
Del cual: gastos de mercado y pagos directos	43.233,1	42.561,1	43.191,9	43.116,4	-0,10	1,30
3. Seguridad y ciudadanía	3.493,2	2.980,7	3.786,6	3.527,4	8,40	18,34
4. Europa global	10.068,8	8.906,1	11.319,3	9.358,3	12,42	5,08
5. Administración	9.665,5	9.666,3	9.943,0	9.944,9	2,87	2,88
Total MFP	159.997,9	144.216,7	165.318,3	147.787,4	3,33	2,48
Otros instrumentos especiales fuera del MFP (*)	698,5	551,2	870,8	705,1	24,66	27,90
Total dentro y fuera del MFP	160.696,5	144.767,9	166.189,1	148.492,4	3,42	2,57

(*) Reserva para ayuda de emergencia, Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización, Fondo de Solidaridad de la Unión Europea.
Fuente: Comisión Europea.

- La *compensación británica*, reconocida al Reino Unido desde 1984, y que supone una reducción en sus aportaciones en un importe aproximado a las dos terceras partes de su saldo negativo. El importe que el Reino Unido deja de ingresar es soportado por el resto de Estados miembros en clave RNB, con la excepción de Alemania, Austria, Suecia y Países Bajos, que soportan solo la cuarta parte de su cuota; lo que ahorran estos cuatro países es financiado por los 23 Estados restantes.
- Las *reducciones brutas* anuales en las contribuciones por recurso RNB para el periodo 2014-2020 de Dinamarca, 130 millones de euros; Países Bajos, 695 millones; y Suecia, 185 millones; además, Austria cuenta con

reducciones de 30 millones en 2014, 20 millones en 2015 y 10 millones en 2016. Todo ello a precios de 2011. El importe conjunto de estas reducciones es soportado por todos los Estados miembros (incluidos Dinamarca, Suecia, Países Bajos y Austria, que participan así en la financiación de su propia compensación) en clave RNB.

Aparte de los recursos propios, existen otros ingresos que proceden, entre otros, de los impuestos pagados por los funcionarios, de las multas impuestas por la Comunidad a empresas y de los intereses de demora.

El presupuesto de la Unión debe estar equilibrado, es decir, debe contar con ingresos suficientes para financiar todos los gastos ya que la Unión no está autorizada a recurrir al endeudamiento para financiarlos. ▷

CUADRO 3
FINANCIACIÓN DEL PRESUPUESTO GENERAL DE LA UNIÓN EUROPEA
(Millones de euros)

Títulos y capítulos	2018		2019	2019/Pto. 2018	2019/Ejec. 2018
	Pto. ¹	Ejecución	Pto. ²		
1. Recursos propios	142.364	142.330	144.795	1,7%	1,7%
1.1. Cotizaciones azúcar e isoglucosa	93	85	pm	—	—
1.2. Derechos aduana y otros	20.165	20.317	21.471	6,5%	5,7%
1.3. Recurso IVA	17.149	17.133	17.739	3,4%	3,5%
1.4. Recurso RNB	105.143	104.979	105.585	0,4%	0,6%
1.5. Compensación Reino Unido	0	19	0	—	—
1.6. Reducción bruta recurso RNB	0	6	0	—	—
3. Excedentes, saldos y ajustes	556	581	1.803	—	—
4. Ingresos relativos al personal	1.547	1.542	1.607	3,8%	4,2%
5. Ingresos del funcionamiento admvo de las instituciones	45	563	25	-44,3%	-95,6%
6. Contribuciones relativas a acuerdos y programas de la UE	110	12.777	130	18,2%	-99,0%
7. Intereses de demora y multa	115	1.473	115	0,0%	-92,2%
8. Empréstitos y préstamos	6	39	3	-52,9%	-92,8%
9. Ingresos diversos	25	13	15	-40,0%	15,4%
Total ingresos	144.768	159.318	148.492	2,6%	-6,8%

¹ Presupuesto 2018, incluidos los presupuestos rectificativos (PR) n.º 1/2018 a 6/2018.
² Presupuesto 2019, incluidos los presupuestos rectificativos (PR) n.º 1/2019 a 3/2019.
 pm: *pro memoria*
Fuente: datos del Presupuesto UE 2019.

4. Saldo financiero España-Unión Europea en el año 2019

Los flujos monetarios de ingresos procedentes de la Unión Europea y de pagos efectivamente realizados por España en el año 2019 arrojan un saldo financiero negativo que asciende a -1.376,2 millones de euros, frente a -235,8 millones en 2018, como puede verse en el Cuadro 4.

CUADRO 4
SALDO FINANCIERO ESPAÑA-UNIÓN EUROPEA
(Millones de euros)

	2018	2019
Aportación española a la Unión Europea (*)	11.682,4	12.215,6
Ingresos procedentes de la Unión Europea (*)	11.446,6	10.839,4
Saldo financiero	-235,8	-1.376,2

(*) Aportación neta tras descontar los gastos de percepción de los recursos propios tradicionales. Los ingresos tampoco incluyen este importe.

Fuente: DG del Tesoro y DG de Fondos Europeos.

La aportación española a la Unión Europea en el año 2019 aumenta un 4,56% respecto a 2018 y los ingresos procedentes de aquellas han disminuido un 5,30%. El saldo financiero resultante es de signo negativo para España, empeorando respecto a 2018 en 1.140,4 millones de euros. Los componentes del saldo financiero en el periodo 2009-2019 pueden verse en el Cuadro 6 (en página siguiente).

5. Aportación española a la Unión Europea en el año 2019

En el Cuadro 5 se recoge la aportación española al PGUE y al Fondo Europeo de Desarrollo (FED) durante el año 2019.

Los pagos realizados por España a la Unión Europea en el año 2019, en términos de caja,

CUADRO 5
APORTACIÓN ESPAÑOLA A LA UNIÓN EUROPEA
(Millones de euros)

Conceptos	2018	2019
Recursos propios tradicionales netos	1.535,8	1.585,4
Recurso IVA neto	1.691,7	1.598,7
Recurso RNB neto	8.050,8	8.622,4
FED	356,9	372,7
Aportación por prestación de servicios	1,4	0,7
Intereses de demora	0,0	1,5
Otros pagos a la UE	45,8	34,1
Total	11.682,4	12.215,6

Fuente: DG del Tesoro y DG de Fondos Europeos.

ascendieron a 12.215,6 millones de euros, frente a 11.682,4 millones en 2018, lo que representa un aumento del 4,56%; estos pagos tienen su reflejo en los capítulos 4 (transferencias corrientes) y 7 (transferencias de capital: FED) de la sección 34 del presupuesto de gastos del Estado español, a excepción del pago de intereses de demora que transitan por el capítulo 3 de gastos financieros de dicha sección. Los distintos componentes de estos pagos y su evolución en el año 2019 han sido los siguientes.

Los recursos propios tradicionales han crecido un 3,23% respecto a 2018, debido, principalmente, al aumento en la recaudación de los derechos de aduana del 3,35%.

La aportación por recurso IVA neto disminuye un 5,50% en relación con el año 2018; en 2019 el tipo aplicable a la base IVA ha sido del 0,30%.

Cabe señalar que, en el Comité de Conciliación entre el Parlamento Europeo y el Consejo celebrado en noviembre de 2019, no se logró alcanzar un acuerdo sobre el presupuesto rectificativo 4/2019 (ni sobre la segunda versión presentada por la Comisión PR 5/2019), que recogían, por el lado de los ingresos, la revisión de las bases IVA y RNB, los importes a obtener de recursos propios tradicionales y el cheque británico; y, por el lado del gasto, ▷

CUADRO 6
FLUJOS FINANCIEROS ESPAÑA-UNIÓN EUROPEA 2009-2019
(Millones de euros)

Concepto	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
I. Aportación española a la UE	11.094,44	10.004,46	11.377,6	10.589,4	11.625,3	12.152,0	10.627,2	11.006,4	10.743,8	11.682,4	12.215,6
I.1. Recursos propios tradicionales:	1.001,76	1.158,08	1.170,2	1.085,3	992,8	1.135,5	1.319,2	1.439,0	1.605,1	1.535,8	1.585,4
– Derechos de aduana	1.295,91	1.506,84	1.553,5	1.436,5	1.316,3	1.511,8	1.753,5	1.884,6	1.916,4	1.919,9	1.984,1
– Exacciones agrícolas	32,13	2,05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– Cotiz. azúcar e isoglucosa	7,64	35,22	6,7	10,6	7,4	2,2	5,4	0,0	6,3	0,0	-2,6
– Gastos percepción (*)	-333,92	-386,03	-390,1	-361,8	-330,9	-378,4	-439,7	-445,6	-384,6	-383,6	-396,1
– Ajustes	—	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	67,1	-0,5	0,0
I.2. Recurso IVA neto	1.527,94	760,41	1.964,4	1.317,1	1.292,1	1.323,5	1.313,6	1.375,3	1.613,1	1.691,7	1.598,7
I.3. Recurso RNB neto	8.362,39	7.867,55	8.001,2	7.966,0	9.063,9	9.414,0	7.726,6	7.816,9	7.137,5	8.050,8	8.622,4
I.4. FED	201,19	218,42	241,8	220,5	246,2	253,0	266,9	310,8	320,0	356,9	372,7
I.5. Aportación por prestación de servicios	1,17	0,00	0,0	0,6	0,8	1,6	0,8	0,2	0,8	1,4	0,7
I.6. Intereses de demora	0,39	0,00	0,3	0,5	0,0	4,1	0,0	2,4	22,7	0,0	1,5
I.7. Otros pagos a la UE	—	—	—	—	29,6	24,4	0,0	64,2	67,2	45,8	34,1
II. Ingresos procedentes de la UE	11.222,82	12.096,45	12.697,2	13.384,2	12.830,6	10.611,0	13.106,8	10.485,4	7.696,3	11.446,6	10.839,4
II.1. FEAGA	6.076,25	5.928,19	5.813,8	5.792,3	5.818,2	5.497,3	5.584,3	5.494,5	5.435,4	5.468,0	5.663,5
II.2. FEADER	618,33	858,45	981,0	818,4	1.038,2	963,9	1.168,9	901,1	663,5	896,9	1.159,9
II.4. FEOGA-O. FEMP y ORAP	37,20	196,96	243,3	172,3	350,4	220,2	161,8	112,9	14,4	61,7	164,7
II.5. FEDER	2.481,34	2.427,61	2.939,2	4.030,6	3.888,7	2.517,5	4.369,9	2.517,9	253,4	3.240,2	1.682,3
II.6. FSE	968,48	512,60	1.584,2	1.417,2	735,8	587,4	1.028,9	851,4	855,2	1.085,0	1.682,4
II.7. Fondo de cohesión	762,46	1.916,62	853,4	842,8	642,7	620,0	245,2	14,4	-0,3	172,7	0,0
II.8. Otras subvenciones	179,19	164,46	160,0	209,8	251,6	133,5	374,6	414,8	299,2	326,7	260,6
II.9. Ingresos recibidos fuera del Tesoro	99,58	91,56	122,3	101,0	105,1	71,2	173,0	178,5	175,6	195,4	226,0
III. Saldo financiero	128,38	2.091,99	1.319,6	2.794,8	1.205,4	-1.540,9	2.479,6	-520,9	-3.047,5	-235,8	-1.376,2

(*) 10% hasta 2000, 25% desde 2001, 20% desde 2014.

Fuente: DG del Tesoro y DG de Fondos Europeos.

una reducción en el volumen de créditos de pago a financiar en 2019.

La actualización de las bases IVA recogida en dicho rectificativo habría supuesto un incremento en la aportación española en 2019 por IVA de 109,7 millones de euros.

Por otra parte, de acuerdo con el artículo 10 ter del Reglamento 2016/804, la Comisión, antes del 1 de febrero, informa a los Estados miembros de sus saldos IVA y RNB, calculados conforme a lo previsto en el Reglamento (CEE, Euratom) 1553/89 y el Reglamento (CE, Euratom) 1287/2003; el importe total de estos saldos se distribuye entre los Estados miembros de acuerdo con la participación de cada uno en el total RNB de la UE; finalmente, el importe que corresponde a cada Estado en esta redistribución se deduce del importe de su saldo total IVA y RNB, lo que da como resultado el importe neto de saldo a pagar o reintegrar, por cada Estado miembro, el primer día hábil del mes de junio.

En 2019 la suma total de los saldos derivados de la actualización de las bases IVA y RNB de todos los Estados miembros ha sido positiva, por un importe de 3.442,30 millones de euros, es decir, a reembolsar a los Estados miembros. De acuerdo con nuestra participación en la RNB de la UE, a España le ha correspondido en 2019 el 7,65% de esa cuantía, es decir, 263,39 millones de euros (Cuadro 7).

El importe pagado por IVA a la UE en el año 2019 incluye la liquidación del saldo del ejercicio 2017, por el cálculo definitivo de la base armonizada de dicho año (-9,80 millones de euros), y el saldo de ejercicios anteriores de 2011 a 2016, por importe de 0,28 millones de euros, como consecuencia de los controles realizados por la Comisión Europea; el resultado final de ello ha sido una devolución a España por IVA, en el mes de junio, de 9,52 millones de euros.

Los pagos realizados por España en concepto de recurso RNB durante el año 2019 registraron un aumento del 7,10% respecto a los de 2018; conviene recordar que el importe global de este recurso al tipo uniforme, en el presupuesto de la UE, se calcula como la diferencia entre el total de gasto del presupuesto UE y el resto de los ingresos, ya que el presupuesto comunitario no puede presentar déficit, y el reparto de esa cantidad entre los Estados miembros se calcula de forma proporcional a sus respectivas RNB.

La aportación española en concepto de RNB a la UE a lo largo de 2019 comprende los pagos de la RNB al tipo uniforme, los pagos por la compensación británica, los pagos adicionales por la reducción bruta en la aportación RNB de Dinamarca, Países Bajos y Suecia, y, en el mes de diciembre, la aportación adicional por RNB para financiar la no participación de algunos Estados miembros en determinadas políticas.

Además, al igual que en el IVA, el importe pagado por RNB a la UE en el año 2019 incluye el pago del saldo RNB del ejercicio 2017 por el cálculo definitivo de la RNB de dicho año (36,96 millones de euros), y del saldo de ejercicios anteriores de 2010 a 2016, por importe de 16,45 millones de euros, como consecuencia de las revisiones efectuadas por el INE; también incluye el importe de la devolución efectuada por la Comisión a España en el mes de junio, tras la redistribución del saldo total IVA+RNB de toda la UE, que en el caso de España ha ascendido a -263,39 millones de euros.

Otro componente de los pagos realizados por España en el año 2019 es la contribución al FED, que ha experimentado un aumento del 4,44% respecto a 2018. En 2019 los pagos al FED se han realizado con cargo al 10.º y 11.º FED. ▷

CUADRO 7
SALDOS ANUALES IVA Y RNB DEL PERIODO 1995-2017: REDISTRIBUCIÓN E IMPORTES NETOS EN 2019

EE MM	Saldos IVA Moneda nacional	Saldos RNB Moneda nacional	Total IVA y RNB Moneda nacional	Total IVA y RNB Euros	Tipo de cambio	Euros		Moneda nacional	
						% RNB 2019	Redistribución del saldo total IVA y RNB		Importe neto
BE	15.016.127,31	63.368.458,34	78.384.585,65	78.384.585,65	1,00000	2,85%	-97.943.839,92	-19.559.254,27	-19.559.254,27
BU	8.948.794,08	39.578.982,60	48.527.776,68	24.812.238,82	1,95580	0,34%	-11.733.420,08	13.078.818,74	25.579.553,68
CZ	533.250.599,18	571.620.282,70	1.104.870.881,88	42.950.975,04	25,72400	1,26%	-43.224.473,52	-273.498,48	-7.035.474,87
DK	19.640.725,22	494.888.104,55	514.528.829,77	68.904.266,57	7,46730	1,92%	-65.988.604,51	2.915.662,06	21.772.123,31
DE	13.344.395,68	674.052.043,46	687.396.439,14	687.396.439,14	1,00000	21,88%	-753.143.168,79	-65.746.729,65	-65.746.729,65
EE	1.090.637,81	14.666.188,23	15.756.826,04	15.756.826,04	1,00000	0,16%	-5.379.797,24	10.377.028,80	10.377.028,80
IE	844.850,57	-90.340.537,10	-89.495.686,53	-89.495.686,53	1,00000	1,63%	-55.995.327,85	-145.491.014,38	-145.491.014,38
EL	-12.477.071,86	8.972.760,10	-3.504.311,76	-3.504.311,76	1,00000	1,16%	-39.874.543,59	-43.378.855,35	-43.378.855,35
ES	-9.520.155,51	53.403.977,75	43.883.822,24	43.883.822,24	1,00000	7,65%	-263.391.924,18	-219.508.101,94	-219.508.101,94
FR	98.939.602,83	724.940.228,41	823.879.831,24	823.879.831,24	1,00000	15,12%	-520.354.058,41	303.525.772,83	303.525.772,83
CR	21.361.683,13	79.112.434,74	100.474.117,87	13.554.687,07	7,41250	0,32%	-10.964.192,88	2.590.494,18	19.202.038,12
IT	145.506.603,57	263.057.957,60	408.564.561,17	408.564.561,17	1,00000	11,10%	-382.083.883,96	26.480.677,21	26.480.677,21
CY	2.366.250,00	8.848.139,91	11.214.389,91	11.214.389,91	1,00000	0,13%	-4.353.791,20	6.860.598,71	6.860.598,71
LV	1.542.507,17	1.688.685,18	3.231.192,35	3.231.192,35	1,00000	0,18%	-6.339.159,67	-3.107.967,32	-3.107.967,32
LT	707.413,96	8.002.295,81	8.709.709,77	8.709.709,77	1,00000	0,27%	-9.373.683,63	-663.973,86	-663.973,86
LU	4.748.550,00	18.306.470,57	23.055.020,57	23.055.020,57	1,00000	0,25%	-8.608.391,42	14.446.629,15	14.446.629,15
HU	-501.556.303,00	4.071.857.679,00	3.570.301.376,00	11.123.127,22	320,98000	0,82%	-28.213.564,95	-17.090.437,73	-5.485.688.701,24
MT	1.384.350,00	5.315.575,19	6.699.925,19	6.699.925,19	1,00000	0,07%	-2.533.189,85	4.166.735,34	4.166.735,34
NL	-766.825,93	487.211.795,03	486.444.969,10	486.444.969,10	1,00000	4,88%	-167.994.774,47	318.450.194,63	318.450.194,63
AT	-1.217.244,02	53.548.321,93	52.331.077,91	52.331.077,91	1,00000	2,44%	-84.158.156,58	-31.827.078,67	-31.827.078,67
PL	430.442.635,65	216.345.229,31	646.787.864,96	150.366.825,91	4,30140	3,06%	-105.325.415,36	45.041.410,55	193.741.123,33
PT	6.136.911,88	26.294.592,80	32.431.504,68	32.431.504,68	1,00000	1,24%	-42.553.202,38	-10.121.697,70	-10.121.697,70
RO	26.683.300,46	199.365.685,63	226.048.986,09	48.471.960,14	4,66350	1,29%	-44.457.673,38	4.014.286,76	18.720.626,29
SI	2.737.479,09	6.596.361,02	9.333.840,11	9.333.840,11	1,00000	0,29%	-10.139.582,83	-805.742,72	-805.742,72
SK	5.777.197,37	398.066,33	6.175.263,70	6.175.263,70	1,00000	0,58%	-19.890.627,55	-13.715.363,85	-13.715.363,85
FI	7.820.154,25	41.398.884,82	49.219.039,07	49.219.039,07	1,00000	1,48%	-51.105.289,99	-1.886.250,92	-1.886.250,92
SE	37.819.016,74	-531.140.170,03	-493.321.153,29	-48.106.365,15	10,25480	2,92%	-100.686.567,83	-148.792.932,98	-1.525.841.769,09
UK	-82.842.059,18	509.094.600,36	426.252.541,18	476.510.056,88	0,89453	14,71%	-506.489.466,02	-29.979.409,14	-26.817.480,86
SALDO TOTAL IVA Y RNB COMISIÓN EN EUROS			3.442.299.772,04	3.442.299.772,04		100,00%	-3.442.299.772,04	0,00	
Redistribución									
Redistribución									

Fuente: Comisión Europea.

El Fondo Europeo de Desarrollo no está integrado en el PGUE y se financia con las contribuciones de los Estados miembros de acuerdo a una clave de financiación aprobada para cada fondo, clave que se va aproximando cada vez más a la clave RNB. A España le corresponde financiar el 7,85% del décimo FED y el 7,93% del undécimo FED.

El importe global para el undécimo FED que cubre el periodo 2014-2020 se fijó en el Consejo Europeo de febrero de 2013, junto con el Marco Financiero Plurianual de la UE.

Se realizan tres contribuciones anuales (enero, julio y noviembre), fijadas mediante Decisión del Consejo, publicada en el Diario Oficial de la UE, debiendo hacerse efectivas en los veintidós días naturales siguientes a su adopción.

El resto de pagos al Presupuesto de la UE en 2019 han sido los siguientes:

- La aportación para financiar nuestra participación en los gastos del servicio de interpretación para sufragar parcialmente el coste derivado de la participación de los intérpretes en diversas reuniones del Consejo, que se ha situado en 0,67 millones de euros.
- El importe pagado en 2019 por España para el Fondo de Refugiados para Turquía asciende a 23,78 millones de euros.
- En el concepto que recoge los «Intereses de demora a la UE» se ha pagado un importe de 1,50 millones de euros.
- Adicionalmente, y fuera de la sección 34 del presupuesto del Estado, se abonó en 2019 un importe de 10,36 millones de euros, correspondiente al pago de la primera multa coercitiva semestral impuesta por la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el asunto

C-205/17 Comisión/ Reino de España (Tratamiento de aguas residuales urbanas).

6. Ingresos procedentes de la Unión Europea en el año 2019

El importe total de fondos recibidos por España de la Unión Europea durante el año 2019 ha ascendido a 10.839,4 millones de euros, lo que representa un descenso respecto al año 2018 del 5,30% (Cuadro 8).

CUADRO 8
INGRESOS PROCEDENTES DE LA UNIÓN EUROPEA
(Millones de euros)

Conceptos	2018	2019
FEAGA	5.468,00	5.663,50
FEADER	896,90	1.159,90
FEMP y ORAP	61,70	164,70
FEDER	3.240,20	1.682,30
FSE	1.085,00	1.682,40
Fondo de Cohesión	172,70	0,00
Otras subvenciones	326,70	260,60
Ingresos fuera de Tesoro	195,40	226,00
Total	11.446,60	10.839,40

Fuente: DG del Tesoro y DG de Fondos Europeos.

En este periodo 2014-2020, se mantiene la estructura en dos pilares de la PAC, el primero referido a la política de pagos directos, de precios y de mercados, que se financiará con el Fondo Europeo Agrícola y de Garantía (FEAGA) y en exclusiva a través del presupuesto de la UE; mientras que el segundo, referido a la política de desarrollo rural, se instrumenta con el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) y es cofinanciado por los Estados miembros.

En materia de las políticas marítima y pesquera, en el nuevo periodo se crea el Fondo Europeo Marítimo y de Pesca (FEMP), destinado a ayudar a los pescadores en la transición a la pesca sostenible y a subvencionar ▷

a las comunidades costeras en la diversificación de sus economías. Este fondo sustituye al Fondo Europeo de Pesca (FEP) del periodo anterior.

El FEADER y el FEMP constituyen, junto con el FEDER, el FSE y el Fondo de Cohesión, los denominados Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (FEIE/EIE) y se inscriben en el mismo marco estratégico común establecido en el Reglamento 1303/2013.

Las transferencias del FEAGA a España, en el año 2019, ascienden a 5.663,5 millones de euros. En cuanto a las transferencias del FEADER, se sitúan en 1.159,9 millones de euros. Con ello, el total de fondos recibidos por España del FEADER y del FEAGA en 2019 asciende a 6.823,4 millones de euros, un 7,20 % superior a lo recibido en 2018.

Por lo que se refiere a la política de pesca y otros recursos agrarios y pesqueros (sanidad animal y otros), España ha ingresado en 2019 transferencias por importe de 164,7 millones de euros, un 167 % más que en 2018.

El importe de las transferencias procedentes de los Fondos Estructurales (FEDER y Fondo Social Europeo) en 2019 se eleva a 3.364,7 millones de euros, lo que supone una reducción del 22,21 % respecto de la cifra de 2018, que viene afectada por el ingreso en 2018 de los últimos saldos de cierre de los programas del periodo 2007-2013.

Por lo que se refiere al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, los ingresos caen en 2019

un 48,08 % respecto a 2018. Y los ingresos recibidos por el Fondo Social Europeo crecen en 2019 un 55,06 % respecto a 2018.

España no recibe, en el periodo 2014-2020, ayudas del Fondo de Cohesión. No obstante, en los primeros años del actual periodo, España ha estado recibiendo ingresos procedentes de la ayuda transitoria del régimen de *phasing out* del Fondo de Cohesión en el Objetivo de Convergencia al que tuvo acceso en el periodo 2007-2013, junto con pequeños saldos correspondientes al cierre de proyectos pertenecientes al periodo 2000-2006. En 2018 España ingresó 172,7 millones de euros de las últimas liquidaciones de proyectos beneficiarios del Fondo de Cohesión, sin que queden pendientes importes a partir de 2019.

Además de las transferencias para la financiación de las grandes políticas agraria y de cohesión, el presupuesto europeo prevé toda una lista de programas e instrumentos que ofrecen cobertura a los diferentes Estados miembros para financiar una serie de actuaciones enmarcadas en las políticas de educación, inmigración, investigación y desarrollo, etcétera. El importe recibido por estos conceptos en 2019 se sitúa en 486,6 millones de euros. No obstante, estas cifras no incluyen una buena parte de las transferencias en materia de Investigación y Desarrollo, con las que la UE contribuye a financiar entidades públicas y privadas y que se reciben directamente en estas entidades.



*Subdirección General de Estudios y
Evaluación de Instrumentos de Política Comercial**

EFICACIA DEL APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN La percepción de los exportadores

Conocer la percepción de las empresas sobre los instrumentos de apoyo a la internacionalización es esencial para mejorar su diseño y adaptarlo a sus necesidades específicas. La Encuesta Piloto sobre Apoyo a la Internacionalización, realizada a empresas que exportan regularmente, es un avance en esta dirección. La encuesta aporta una visión global sobre el conocimiento que tienen las empresas exportadoras de los servicios de ICEX y CESCE y la valoración que hacen de ellos. Sus resultados revelan niveles de satisfacción elevados, apuntan a la conveniencia de reforzar la visibilidad de estos instrumentos y validan el objetivo de adaptarlos en mayor medida a las necesidades específicas de los usuarios en línea con las actuaciones que están aplicando tanto ICEX como CESCE.

Palabras clave: comercio exterior, internacionalización, pyme, exportación.

Clasificación JEL: F13, F43, L21, L25.

1. Introducción

Para mejorar el diseño de los instrumentos de internacionalización y, en última instancia, potenciar su eficacia, es esencial conocer cómo los perciben las empresas.

En particular, es necesario determinar hasta qué punto los instrumentos que se ofrecen son conocidos por las empresas, en qué grado los utilizan o por qué no lo hacen, y en qué medida los resultados que obtienen responden a sus expectativas.

La eficacia de los distintos instrumentos puede variar en función del sector de actividad, volumen de exportación y otras características de las empresas hacia las que se dirigen. Las percepciones de los distintos tipos de empresa sobre su eficacia pueden ayudar a un diseño más adecuado a sus características particulares.

Ofrecer un apoyo a la internacionalización adaptado al perfil de las empresas es, precisamente, el primer eje de la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027, que tiene como objetivo general consolidar la contribución positiva del sector exterior al crecimiento económico e impulsar la creación de empleo (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, 2017; ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de abril de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3123.7001>

Subdirección General de Análisis y Estrategia de Internacionalización, 2017).

La citada estrategia, que se desarrolla a través de planes de actuación bienales, incluye, entre sus principios rectores, los de transparencia y evaluación. En aplicación de estos principios prevé la realización de ejercicios de evaluación periódicos que permitan seguir el grado de cumplimiento de las metas fijadas, así como su eficiencia y efectividad. Estos procesos se realizarán cada dos años, en el caso de los planes de acción, y cada cinco años, en el caso de la estrategia.

Para avanzar en el conocimiento de la percepción de las empresas sobre los instrumentos de apoyo a la internacionalización y contribuir a estos ejercicios de transparencia y evaluación es preciso contar con instrumentos que permitan su medición. Con este objetivo, en el cuarto trimestre de 2019, se incluyó en la Encuesta de Coyuntura de la Exportación un módulo sobre la eficacia de los principales instrumentos de apoyo a la internacionalización, denominado Encuesta Piloto sobre Apoyo a la Internacionalización (EPAI).

En este artículo se resumen los principales resultados de esta encuesta piloto. En el epígrafe 2 se realiza una breve descripción de la metodología de la EPAI, enfocada a captar la percepción de las empresas que exportan regularmente sobre dos grandes vehículos de apoyo a la internacionalización: ICEX y CESCE. A continuación, en el epígrafe 3, se presentan los resultados sobre la cobertura y eficacia de ICEX y sobre las razones por las que, en su caso, las empresas no utilizan sus servicios. En el epígrafe 4 se estudian los resultados de cobertura y eficacia para CESCE. El artículo finaliza con un apartado en el que se resumen las conclusiones alcanzadas.

2. La Encuesta Piloto sobre Apoyo a la Internacionalización

La EPAI se apoya en un cuestionario muy sencillo, de siete preguntas (ver Anexo), orientado a investigar cómo perciben las empresas exportadoras regulares los dos vehículos de uso más general para el apoyo a la internacionalización: ICEX y CESCE.

No se pretende una cuantificación precisa de la eficacia o del impacto de las distintas ayudas, programas, servicios o instrumentos que cada una de estas instituciones ofrece a las empresas como apoyo a su proceso de internacionalización. Se trata de obtener una visión general sobre el grado de conocimiento de estas instituciones entre el colectivo de empresas que exportan de forma regular, la utilización que hacen de estos instrumentos, su satisfacción con los resultados obtenidos y, para el caso de ICEX, las razones por las que, en su caso, han decidido no utilizar estos servicios, a pesar de conocerlos.

Para la realización de esta experiencia piloto se ha incluido un módulo adicional en la Encuesta de Coyuntura de la Exportación, que trimestralmente realiza la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Industria Comercio y Turismo. Los principales datos técnicos de esta encuesta se resumen en el Recuadro 1. El trabajo de campo se ejecutó en el cuarto trimestre de 2019.

Un dato a destacar es que la encuesta cubre un universo de empresas cuyas exportaciones, en el periodo 2014-2017, supusieron el 96,1 % de las exportaciones de bienes españolas. Puede considerarse, por tanto, altamente representativa del volumen total de exportación de bienes.

Sin embargo, a efectos del conocimiento de las diferentes necesidades de las empresas internacionalizadas o con potencial para la ▷

internacionalización, debe tenerse presente que la EPAI no está exenta de limitaciones. Entre ellas, no incluye a las empresas que exportan servicios, a las que exportan de forma no regular o por debajo del umbral establecido

para obtener la muestra, a las que acaban de iniciarse en la exportación o aún no lo han hecho, pese a tener potencial para ello, o a las que se internacionalizan, principalmente, a través de la inversión en el exterior. ▷

Recuadro 1 **Metodología de la EPAI**

Ámbito

- Poblacional: empresas españolas que realizan de forma continua operaciones de exportación de mercancías.
- Temporal: se lleva a cabo con carácter trimestral; el periodo de referencia de la información habitual es el trimestre en curso, pero para el módulo piloto se solicitó información desde inicios de 2017 hasta la realización de la encuesta.
- Geográfico: el territorio del Estado español.

Unidades estadísticas: las empresas que realizan de manera continua actividades de exportación de bienes, que son asimismo las unidades informantes.

Marco y directorio

- Se considera que una empresa tiene una actividad exportadora continua si realizó operaciones de exportación por valor superior a los 30.000 euros anuales en cada uno de los años del periodo 2014-2017. Para determinar qué empresas cumplen esta condición, se utiliza la información de comercio exterior de mercancías (datos de comercio declarado) del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria. A partir de dicha información se actualiza el directorio que sirve de base para obtener la muestra trimestral.
- El directorio consta de 25.765 empresas, que son las responsables del 96,1 % de las exportaciones españolas de mercancías para el periodo 2014-2017.

Diseño muestral

- Tamaño muestral: la muestra se compone de un total de 1.900 unidades (empresas).
- Tipo de muestreo: muestreo aleatorio estratificado.
- Estratificación: se utilizan dos variables para estratificar la población de empresas exportadoras incluidas en el directorio, sector y tamaño. Las empresas se asignan a los diferentes sectores en función del tipo de bienes que exportan (producto principal), considerando nueve sectores. La variable de tamaño utilizada es el valor anual medio de las exportaciones de las empresas en el periodo 2014-2017. Se consideran un total de cuatro categorías o tamaños.

3. Resultados para las ayudas, programas y servicios de ICEX

Los resultados obtenidos (Cuadro 1) revelan que el 18,5% de las empresas españolas que exportan regularmente¹ valora positivamente la incidencia que han tenido los servicios y programas de apoyo a la internacionalización ofrecidos por ICEX (en adelante, servicios de ICEX), desde 2017 hasta finales de 2019, en su proceso de internacionalización. Este resultado se obtiene calculando el porcentaje que representan las empresas que conocen, han

utilizado y han quedado satisfechas con los servicios de ICEX sobre el total de empresas que forman parte del ámbito de investigación.

Por sectores, aquellos en los que hay un mayor porcentaje de empresas regulares que se han beneficiado desde 2017 a 2019 de los servicios de ICEX son los de alimentación, bebidas y tabaco y bienes de consumo duradero (31,5% y 26,9%, respectivamente). Aquellos sectores en los que hay un menor porcentaje de empresas que se han beneficiado de ICEX son los de productos energéticos y materias primas (0,5% y 3,8%, respectivamente).

Por intervalos de valor de exportación, destaca, con un 25,2%, el porcentaje de empresas que perciben un resultado positivo de ICEX en el intervalo medio-alto (de 3 a 15 millones de euros).

El grado de satisfacción de las empresas regulares que declaran conocer y haber utilizado los servicios de ICEX es muy elevado en ▷

¹ La definición de empresas que exportan regularmente a efectos de la EPAI es diferente de la empleada en otras publicaciones de la Secretaría de Estado de Comercio, como el Informe Mensual de Comercio Exterior. En el caso de la EPAI, como se expone en el Recuadro 1, se trata de empresas cuya regularidad viene definida por el comportamiento en el periodo 2014-2017 y se exige la superación anual de un umbral de exportaciones declaradas. En el caso del Informe Mensual de Comercio Exterior, se trata de operadores (no necesariamente empresas) cuya regularidad se refiere a haber declarado exportaciones en el periodo de referencia y en los tres años anteriores. No se exige la superación de un umbral.

CUADRO 1
PERCEPCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRE LA COBERTURA Y EFICACIA DE ICEX

Porcentaje de empresas del sector				
Sectores	Conocimiento	Utilización	Satisfacción	+/Total
Alimentación, bebidas y tabaco	80,7	42,2	92,7	31,5
Productos energéticos	47,4	1,0	94,3	0,5
Materias primas	65,3	5,8	100,0	3,8
Semimanufacturas no químicas	79,3	24,9	97,4	19,2
Productos químicos	72,0	21,1	100,0	15,2
Bienes de equipo	71,5	32,7	95,6	22,3
Sector del automóvil	49,7	21,3	100,0	10,6
Bienes de consumo duradero	87,5	30,8	100,0	26,9
Manufacturas de consumo	69,4	35,1	94,5	23,0
Total	67,9	28,4	95,9	18,5
Porcentaje de empresas del intervalo de exportación				
Millones de €	Conocimiento	Utilización	Satisfacción	+/Total
0,03 - 0,6	61,5	27,6	95,6	16,2
0,6 - 3	68,2	31,0	93,3	19,7
3 a 15	76,0	33,6	98,9	25,2
Más de 15	66,5	27,1	95,3	17,2
Total	67,9	28,4	95,9	18,5

Fuente: EPAI. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

todos los sectores e intervalos de exportación. Globalmente, el 95,9% de los usuarios dicen estar satisfechos con el resultado. Por sectores, es especialmente destacable el grado de satisfacción de los usuarios de ICEX en los de materias primas, productos químicos, automóvil y bienes de consumo duradero, donde el porcentaje de satisfacción es pleno (100%). Por intervalos de exportación, los usuarios con mayor grado de satisfacción (98,9%) se sitúan en el de 3 a 15 millones de euros.

En cuanto a la visibilidad de ICEX, un 67,9% de las empresas exportadoras regulares declaran conocer los servicios de ICEX. Sectorialmente, los porcentajes de visibilidad más elevados se dan en los sectores de bienes de consumo duradero (87,5%) y alimentación, bebidas y tabaco (80,7%); y los más reducidos, en productos energéticos (47,4%) y sector del automóvil (49,7%), dos sectores que, por su estructura, seguramente necesiten menos apoyo público para acceder a los mercados exteriores. Por intervalos de exportación, destaca el conocimiento de ICEX entre las empresas que exportan volúmenes anuales entre 3 y 15 millones de euros (76%).

El porcentaje de empresas regulares que conociendo ICEX utilizan sus servicios es del 28,4. Al valorar este dato debe tenerse presente que la encuesta se realiza a exportadores regulares que, por lo tanto, es probable que tengan una presencia ya consolidada en sus mercados de exportación, con clientes y canales de distribución ya establecidos, y no precisen recurrir a nuevos servicios de apoyo para mantenerse en ellos. Este porcentaje es muy variable entre sectores, con un máximo del 42,2% entre las empresas de alimentación, bebidas y tabaco y un mínimo del 1,0% en productos energéticos. Por intervalos de exportación, al igual que en el caso del conocimiento y

la satisfacción, el grado de uso es más elevado (33,6%) entre las empresas regulares que exportan de 3 a 15 millones de euros al año.

Los resultados anteriores apuntan a la necesidad de profundizar en las razones por las que las empresas que conocen ICEX no han utilizado sus servicios (Cuadro 2). Como ya se ha señalado, el hecho de que la encuesta se realice entre exportadores regulares puede determinar una menor necesidad de recurrir a los servicios de apoyo que ofrece ICEX, frente a empresas que no exportan regularmente. Los resultados de la EPAI parecen confirmar esta idea. Así, la mayor parte de las empresas indica que no necesita dichos servicios (64,8%), mientras que el 22,7% manifiesta que los servicios ofrecidos no se adaptan a sus necesidades. Otras razones, como que otras entidades públicas o privadas ofrezcan un apoyo mejor (7,7%), la existencia de requerimientos excesivos (2,7%) o el coste (2,2%), tienen menor importancia, de acuerdo con las opiniones manifestadas por las empresas. El bajo porcentaje de empresas que dan estas respuestas sugiere que los servicios de apoyo que oferta ICEX están entre los mejores disponibles, que se puede acceder a ellos de forma eficiente y que presentan una elevada relación calidad-coste².

Por sectores, destaca el porcentaje de empresas que afirman no necesitar los servicios de ICEX en automóvil (78,0%) y productos energéticos (74,9%), lo que, como se ha señalado, puede responder a las características estructurales propias de estos sectores. ▷

² A este respecto cabe también señalar que, en muchos casos, ICEX interviene directa o indirectamente en la cadena de valor de la prestación de servicios por parte de otros actores, aun cuando pierda total o parcialmente la visibilidad ante la empresa: por ejemplo, cuando la comunidad autónoma actúa de agrupador ante las empresas de su demarcación en pabellones organizados por ICEX en eventos feriales, programas de ayuda incluidos en los planes sectoriales con las asociaciones, rol de la cámara de comercio en la agrupación de empresas en misiones canalizadas como servicios personalizados prestados por la red de Oficinas Económicas y Comerciales, etcétera.

CUADRO 2
RAZONES POR LAS QUE LAS EMPRESAS QUE CONOCEN ICEX NO LO UTILIZAN

Porcentaje de empresas del sector					
Sectores	No lo necesitan	Otros lo hacen mejor	Instrumentos no adaptados	Requerimientos excesivos	Muy caro
Alimentación, bebidas y tabaco	56,8	6,7	32,2	2,0	2,4
Productos energéticos	74,9	0,0	24,8	0,2	0,0
Materias primas	60,5	7,2	29,4	2,6	0,3
Semimanufacturas no químicas	57,7	6,6	28,1	3,3	4,3
Productos químicos	67,7	4,3	23,7	1,4	2,8
Bienes de equipo	59,1	10,0	21,9	5,6	3,4
Sector del automóvil	78,0	15,0	6,0	1,1	0,0
Bienes de consumo duradero	58,2	9,5	32,0	0,3	0,0
Manufacturas de consumo	67,6	5,2	21,9	4,0	1,2
Total	64,8	7,7	22,7	2,7	2,2
Porcentaje de empresas del intervalo de exportación					
Millones de €	No lo necesitan	Otros lo hacen mejor	Instrumentos no adaptados	Requerimientos excesivos	Muy caro
0,03 - 0,6	55,4	2,3	26,3	8,3	7,7
0,6 - 3	57,7	6,4	25,2	6,8	3,9
3 a 15	56,0	7,2	27,9	6,7	2,2
Más de 15	67,1	7,9	21,4	1,5	2,0
Total	64,8	7,7	22,7	2,7	2,2

Fuente: EPAL. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

En lo que se refiere a los intervalos de exportación es destacable que los factores de requerimientos y coste de acceso a los servicios, aun manteniéndose en niveles reducidos, son percibidos como razones para no utilizar los servicios de ICEX por porcentajes más elevados de las empresas situadas en los tramos más bajos de exportación (de 30.000 a 600.000 euros y de 600.000 a 3 millones de euros).

Las diferencias sectoriales y por intervalos de exportación detectadas sugieren que la cobertura y eficacia de los servicios de apoyo a la internacionalización ofertados por ICEX está vinculada a características propias de las empresas, relacionadas con su capacidad exportadora y con el sector en que actúan. Los Cuadros 3 y 4 ofrecen una visión más desagregada, cruzando las dimensiones de sector y de intervalo de exportación.

En términos generales, se observa que el conocimiento de los servicios de ICEX es más frecuente en los intervalos de exportación elevados (de 3 a 15 y de más de 15 millones de euros) en prácticamente todos los sectores y que, en la mayor parte, alcanza el máximo en el intervalo de 3 a 15 millones de euros. El porcentaje de utilización es también, para algunos sectores, relativamente el más elevado en este intervalo (así ocurre en alimentación, bebidas y tabaco; productos energéticos; semimanufacturas no químicas, y bienes de equipo). Sin embargo, en otros sectores es mayor el porcentaje de empresas que utilizan los servicios de ICEX en los intervalos menores de exportación (materias primas, productos químicos, automóvil, bienes de consumo duradero y manufacturas de consumo). Los índices de satisfacción son muy elevados (próximos o ▷

EFICACIA DEL APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

CUADRO 3
COBERTURA Y EFICACIA DE ICEX. DESGLOSE POR SECTOR E INTERVALOS DE EXPORTACIÓN
 Porcentaje de empresas del sector e intervalo de exportación (millones de €)

	Conocimiento	Utilización	Satisfacción	+/Total
Alimentación, bebidas y tabaco				
0,03 - 0,6	72,9	33,9	95,2	23,5
0,6 - 3	66,4	29,3	95,5	18,6
3 a 15	78,6	45,7	100,0	35,9
Más de 15	83,7	42,5	89,6	31,9
Total	80,7	42,2	92,7	31,5
Productos energéticos				
0,03 - 0,6	33,8	34,6	100,0	11,7
0,6 - 3	50,0	25,0	0,0	0,0
3 a 15	77,8	57,2	100,0	44,4
Más de 15	47,1	0,0	0,0	0,0
Total	47,4	1,0	94,3	0,5
Materias primas				
0,03 - 0,6	64,3	11,1	100,0	7,2
0,6 - 3	63,2	16,7	100,0	10,5
3 a 15	75,0	11,1	100,0	8,3
Más de 15	61,5	0,0	0,0	0,0
Total	65,3	5,8	100,0	3,8
Semimanufacturas no químicas				
0,03 - 0,6	64,5	25,0	100,0	16,1
0,6 - 3	68,4	34,6	88,9	21,1
3 a 15	76,5	34,6	88,9	23,5
Más de 15	80,6	22,9	100,0	18,4
Total	79,3	24,9	97,4	19,2
Productos químicos				
0,03 - 0,6	56,8	32,0	100,0	18,2
0,6 - 3	67,3	15,1	100,0	10,2
3 a 15	75,9	26,8	100,0	20,4
Más de 15	71,8	20,2	100,0	14,5
Total	72,0	21,1	100,0	15,2
Bienes de equipo				
0,03 - 0,6	57,7	20,3	100,0	11,7
0,6 - 3	72,8	31,3	92,3	21,1
3 a 15	75,6	33,9	100,0	25,6
Más de 15	70,7	32,8	94,7	22,0
Total	71,5	32,7	95,6	22,3
Sector del automóvil				
0,03 - 0,6	41,7	0,0	0,0	0,0
0,6 - 3	53,9	28,6	100,0	15,4
3 a 15	61,1	9,1	100,0	5,6
Más de 15	49,2	21,9	100,0	10,8
Total	49,7	21,3	100,0	10,6
Bienes de consumo duradero				
0,03 - 0,6	42,9	0,0	0,0	0,0
0,6 - 3	64,3	44,4	100,0	28,6
3 a 15	77,8	28,6	100,0	22,2
Más de 15	100,0	30,0	100,0	30,0
Total	87,5	30,8	100,0	26,9
Manufacturas de consumo				
0,03 - 0,6	63,0	39,1	88,9	21,9
0,6 - 3	70,0	42,9	90,5	27,1
3 a 15	76,6	25,0	100,0	19,1
Más de 15	67,6	37,0	94,1	23,5
Total	69,4	35,1	94,5	23,0
Total	67,9	28,4	95,9	18,5

Fuente: EPAI. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

CUADRO 4
RAZONES POR LAS QUE LAS EMPRESAS QUE CONOCEN ICEX NO LO UTILIZAN. DESGLOSE POR SECTOR E INTERVALOS DE EXPORTACIÓN
 Porcentaje de empresas del sector e intervalo de exportación (millones de €)

	No lo necesitan	Otros lo hacen mejor	Instrumentos no adaptados	Requerimientos excesivos	Muy caro
Alimentación, bebidas y tabaco					
0,03 - 0,6	48,8	7,3	24,4	7,3	12,2
0,6 - 3	50,9	9,4	34,0	3,8	1,9
3 a 15	59,1	15,9	22,7	2,3	0,0
Más de 15	56,9	3,1	35,4	1,5	3,1
Total	56,8	6,7	32,2	2,0	2,4
Productos energéticos					
0,03 - 0,6	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0
0,6 - 3	66,7	0,0	33,3	0,0	0,0
3 a 15	66,7	0,0	0,0	33,3	0,0
Más de 15	75,0	0,0	25,0	0,0	0,0
Total	74,9	0,0	24,8	0,2	0,0
Materias primas					
0,03 - 0,6	37,5	0,0	37,5	12,5	12,5
0,6 - 3	50,0	0,0	30,0	20,0	0,0
3 a 15	62,5	0,0	37,5	0,0	0,0
Más de 15	62,5	12,5	25,0	0,0	0,0
Total	60,5	7,2	29,4	2,6	0,3
Semimanufacturas no químicas					
0,03 - 0,6	53,3	0,0	26,7	6,7	13,3
0,6 - 3	52,9	17,7	23,5	0,0	5,9
3 a 15	47,1	5,9	41,2	5,9	0,0
Más de 15	59,4	6,3	26,6	3,1	4,7
Total	57,7	6,6	28,1	3,3	4,3
Productos químicos					
0,03 - 0,6	58,8	0,0	35,3	0,0	5,9
0,6 - 3	64,3	3,6	21,4	7,1	3,6
3 a 15	60,0	6,7	30,0	0,0	3,3
Más de 15	69,3	4,0	22,7	1,3	2,7
Total	67,7	4,3	23,7	1,4	2,8
Bienes de equipo					
0,03 - 0,6	58,8	1,9	17,6	15,7	5,9
0,6 - 3	61,4	3,5	17,5	10,5	7,0
3 a 15	53,7	7,3	24,4	9,8	4,9
Más de 15	60,3	11,5	21,8	3,8	2,6
Total	59,1	10,0	21,9	5,6	3,4
Sector del automóvil					
0,03 - 0,6	60,1	0,0	39,9	0,0	0,0
0,6 - 3	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 a 15	40,0	0,0	40,0	20,0	0,0
Más de 15	80,0	16,0	4,0	0,0	0,0
Total	78,0	15,0	6,0	1,1	0,0
Bienes de consumo duradero					
0,03 - 0,6	66,6	0,0	16,7	16,7	0,0
0,6 - 3	60,0	0,0	40,0	0,0	0,0
3 a 15	60,0	0,0	40,0	0,0	0,0
Más de 15	57,1	14,3	28,6	0,0	0,0
Total	58,2	9,5	32,0	0,3	0,0
Manufacturas de consumo					
0,03 - 0,6	60,7	0,0	35,7	0,0	3,6
0,6 - 3	53,6	7,1	28,6	7,1	3,6
3 a 15	59,3	0,0	22,2	14,8	3,7
Más de 15	72,4	6,9	20,7	0,0	0,0
Total	67,6	5,2	21,9	4,0	1,2
Total	64,8	7,7	22,7	2,7	2,2

Fuente: EPAI. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

superiores al 90 %) en todos los casos, aunque con diferencias significativas dentro de cada sector, por intervalos de exportación.

En lo que se refiere a la razón principal por la que las empresas deciden no utilizar los servicios de ICEX, a pesar de que los conozcan, se observa también una elevada diversidad intrasectorial cuando se analizan las respuestas por intervalo de exportación. Aunque en todos los casos la causa aducida por un mayor porcentaje de empresas es no necesitar estos servicios, seguida de la falta de adaptación de los instrumentos, las frecuencias de estas y otras respuestas varían en función del intervalo de exportación, dentro de cada sector.

La importancia que las empresas atribuyen a otras posibles razones, como el coste, los requisitos administrativos o la existencia de organismos que ofrecen mejor servicio es también heterogénea³. A modo de ejemplo, dentro del sector del automóvil, un 16 % de las empresas con grandes volúmenes de exportación (por encima de 15 millones anuales) apuntan como factor relevante a la existencia de organismos que ofrecen mejores servicios. En los intervalos inferiores de exportación este porcentaje se reduce a cero. Similarmente, un 16,7 % de las empresas exportadoras de bienes de equipo situadas en el intervalo inferior de exportaciones (de 30.000 a 600.000 euros por año) considera que los requerimientos excesivos son la principal razón por la que no han utilizado los

servicios de ICEX. Este porcentaje es nulo en el resto de los tramos de exportación.

En definitiva, los análisis más desagregados apuntan a una diversidad de situaciones de conocimiento, uso y satisfacción con los servicios de ICEX relacionadas, a su vez, con un conjunto también heterogéneo de razones que determinan que algunas empresas que conocen ICEX no hagan uso de sus servicios. Estos resultados sugieren que la cobertura y eficacia de los servicios de ICEX puede variar en función de las características de las empresas a las que se orientan dichos servicios.

4. Resultados para el seguro de crédito a la exportación de CESCE

Los resultados obtenidos (Cuadro 5) revelan que el 13,8 % de las empresas españolas que exportan regularmente valora positivamente la incidencia que ha tenido el seguro de crédito a la exportación ofrecido por CESCE, desde 2017 hasta finales de 2019, en su proceso de internacionalización. Este resultado refleja el porcentaje que representan las empresas que conocen, han utilizado y han quedado satisfechas con el seguro de crédito a la exportación ofrecido por CESCE sobre el total de empresas que forman parte del ámbito de investigación.

Al valorar este resultado es preciso tener en cuenta que se está preguntando a las empresas por un producto específico, el seguro de crédito a la exportación. Este producto incluiría tanto operaciones realizadas por cuenta del Estado, que suelen centrarse en la exportación de bienes de equipo, como operaciones que CESCE realiza por cuenta propia y que cubren un abanico sectorial más amplio.

En todo caso, es razonable que, como se observa en los resultados, los grados de ▷

³ Los servicios de apoyo a la internacionalización pueden ser prestados, básicamente, por cuatro tipos de actores: 1) ICEX; 2) los organismos de promoción de las CCAA —gran parte de cuya actividad es canalizada a través de ICEX, como la participación en ferias—; 3) cámaras de comercio, —igualmente, gran parte de los servicios de internacionalización son misiones directas o inversas, que se canalizan a través de los servicios prestados por la Red de Oficinas Económicas y Comerciales, esto es, servicios ICEX—; 4) asociaciones sectoriales, gran parte de cuyos servicios se incluyen en los llamados planes sectoriales y, en muchos casos, son objeto de ayuda de ICEX. En resumen, como ya se ha señalado, a menudo otras entidades de apoyo a la internacionalización prestan servicios canalizados o apoyados de forma indirecta o directa por los programas o estructura de ICEX, perdiendo esta visibilidad de cara a la empresa.

CUADRO 5
PERCEPCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRE LA COBERTURA Y EFICACIA DE CESCE

Porcentaje de empresas del sector				
Sectores	Conocimiento	Utilización	Satisfacción	+/Total
Alimentación, bebidas y tabaco	72,7	22,4	95,6	15,6
Productos energéticos	47,3	13,3	100,0	6,3
Materias primas	62,8	31,0	99,1	19,3
Semimanufacturas no químicas	77,1	31,4	93,3	22,5
Productos químicos	64,7	28,6	86,2	15,9
Bienes de equipo	69,9	23,0	97,7	15,7
Sector del automóvil	52,1	17,4	67,7	6,1
Bienes de consumo duradero	56,7	42,8	95,7	23,2
Manufacturas de consumo	60,2	24,3	89,4	13,1
Total	64,1	23,9	90,4	13,8
Porcentaje de empresas del intervalo de exportación				
Millones de €	Conocimiento	Utilización	Satisfacción	+/Total
0,03 - 0,6	57,9	20,4	91,0	10,8
0,6 - 3	64,1	24,0	88,0	13,5
3 a 15	64,1	24,1	96,4	14,9
Más de 15	64,1	23,9	89,4	13,7
Total	64,1	23,9	90,4	13,8

Fuente: EPAI. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

conocimiento y utilización de este servicio sean inferiores a los declarados para la amplia gama de ayudas, programas y servicios que ofrece ICEX.

Por sectores, aquellos en los que hay un mayor porcentaje de empresas regulares que se han beneficiado del seguro de crédito a la exportación de CESCE son los bienes de consumo duradero (23,2%), las semimanufacturas no químicas (22,5%), las materias primas (19,3%), los productos químicos (15,9%) y los bienes de equipo (15,7%). Aquellos sectores en los que hay un menor porcentaje de empresas que se han beneficiado del seguro de crédito a la exportación de CESCE son los productos energéticos (6,3%) y el sector del automóvil (6,1%).

Por intervalos de valor de exportación, destaca, con un 14,9%, el porcentaje de empresas que perciben un resultado positivo de CESCE

en el intervalo medio alto (de 3 a 15 millones de euros).

El grado de satisfacción de las empresas regulares que conocen y utilizan el seguro de crédito a la exportación de CESCE es elevado en la práctica totalidad de los sectores e intervalos de exportación. Globalmente, el 90,4% de las empresas usuarias expresan satisfacción con el resultado. La disparidad más notable se da en el sector del automóvil, donde el indicador de satisfacción es del 67,7%. En sentido positivo, destaca el 100% de satisfacción entre las empresas energéticas. Por intervalos de exportación, los usuarios con mayor grado de satisfacción (96,4%) se sitúan en el tramo de 3 a 15 millones de euros.

Al igual que en el caso de los servicios de ICEX, el análisis más desagregado, cruzando las dimensiones sectorial y de intervalo de exportación, refleja una elevada heterogeneidad (Cuadro 6). ▷

EFICACIA DEL APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

CUADRO 6
COBERTURA Y EFICACIA DE CESCE. DESGLOSE POR SECTOR E INTERVALOS DE EXPORTACIÓN
 Porcentaje de empresas del sector e intervalo de exportación (millones de €)

	Conocimiento	Utilización	Satisfacción	+/Total
Alimentación, bebidas y tabaco				
0,03 - 0,6	61,2	23,1	100,0	14,1
0,6 - 3	60,2	22,1	100,0	13,3
3 a 15	67,0	23,2	93,8	14,6
Más de 15	77,0	22,1	95,7	16,3
Total	72,7	22,4	95,6	15,6
Productos energéticos				
0,03 - 0,6	55,8	0,0	0,0	0,0
0,6 - 3	87,5	28,6	100,0	25,0
3 a 15	66,7	66,6	100,0	44,4
Más de 15	47,1	12,5	100,0	5,9
Total	47,3	13,3	100,0	6,3
Materias primas				
0,03 - 0,6	50,0	28,6	50,0	7,2
0,6 - 3	79,0	13,3	100,0	10,5
3 a 15	58,3	28,6	100,0	16,7
Más de 15	61,5	37,5	100,0	23,1
Total	62,8	31,0	99,1	19,3
Semimanufacturas no químicas				
0,03 - 0,6	64,5	15,0	33,3	3,2
0,6 - 3	71,1	37,0	100,0	26,3
3 a 15	76,5	15,4	100,0	11,8
Más de 15	77,7	33,8	92,6	24,3
Total	77,1	31,4	93,3	22,5
Productos químicos				
0,03 - 0,6	58,6	31,8	100,0	18,6
0,6 - 3	66,7	18,2	83,3	10,1
3 a 15	58,5	17,9	100,0	10,5
Más de 15	73,2	31,3	84,6	19,4
Total	64,7	28,6	86,2	15,9
Bienes de equipo				
0,03 - 0,6	23,1	9,2	83,4	1,8
0,6 - 3	55,6	18,4	85,7	8,8
3 a 15	52,3	33,3	93,8	16,3
Más de 15	50,0	21,7	100,0	10,8
Total	69,9	23,0	97,7	15,7
Sector del automóvil				
0,03 - 0,6	33,3	0,0	0,0	0,0
0,6 - 3	23,1	33,4	100,0	7,7
3 a 15	55,6	10,0	100,0	5,6
Más de 15	52,3	17,6	66,7	6,2
Total	52,1	17,4	67,7	6,1
Bienes de consumo duradero				
0,03 - 0,6	50,0	28,6	100,0	14,3
0,6 - 3	85,7	8,3	0,0	0,0
3 a 15	33,3	66,7	100,0	22,2
Más de 15	60,0	50,0	100,0	30,0
Total	56,7	42,8	95,7	23,2
Manufacturas de consumo				
0,03 - 0,6	63,0	30,4	100,0	19,2
0,6 - 3	60,0	40,5	76,5	18,6
3 a 15	59,6	25,0	100,0	14,9
Más de 15	60,3	22,0	88,9	11,8
Total	60,2	24,3	89,4	13,1
Total	64,1	23,9	90,4	13,8

Fuente: EPAI. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria Comercio y Turismo.

En este caso, no se observa una asociación clara, dentro de cada sector, entre un mayor nivel de exportación de las empresas y un mejor conocimiento del seguro de crédito a la exportación de CESCE. En algunos sectores (por ejemplo, alimentación, bebidas y tabaco o manufacturas no químicas) son las empresas situadas en los tramos más elevados de exportación las que, con mayor frecuencia, declaran conocer este producto de CESCE. En otros sectores (por ejemplo, productos energéticos o bienes de consumo duradero), los porcentajes de conocimiento más elevados se dan en el tramo de 600.000 a 3 millones de euros de exportación.

En lo que se refiere a la frecuencia de uso entre las empresas de cada sector que declaran conocer el seguro de crédito a la exportación de CESCE y al grado de satisfacción entre los usuarios, se observa también una cierta diversidad de respuestas para los distintos intervalos de exportación. Sí es posible determinar que algunos resultados observados a nivel sectorial, como el grado de satisfacción comparativamente reducido del automóvil, se concentran en un determinado intervalo de exportación.

En definitiva, los análisis más desagregados sugieren que la heterogeneidad empresarial puede ser también un factor determinante en la percepción, por parte de las empresas, de la utilidad del seguro de crédito a la exportación.

5. Conclusiones

El ejercicio piloto realizado a través de la EPAI permite obtener una visión muy general de cómo perciben las empresas que exportan regularmente los servicios ofrecidos por dos entidades que contribuyen al apoyo a la internacionalización, ICEX y CESCE. Este análisis

permite alcanzar algunas conclusiones preliminares, que deberán ser confirmadas o matizadas por las evaluaciones más en profundidad que hacen estas instituciones de sus principales instrumentos. Además, la EPAI limita su alcance a las empresas exportadoras regulares, quedando fuera un número importante de empresas cuyas características y necesidades pueden ser distintas.

En ambos casos, el grado de satisfacción de los usuarios con los servicios utilizados puede considerarse muy elevado, de forma que cabe concluir que ICEX y CESCE prestan servicios de elevada calidad a sus usuarios. No obstante, el objetivo de este ejercicio es identificar aquellos ámbitos en los que pueda haber margen para seguir mejorando, en particular, para potenciar una mayor cobertura y eficacia de los apoyos a la internacionalización.

En este sentido, parece conveniente continuar reforzando la visibilidad, tanto de ICEX como de CESCE, al menos entre las empresas que exportan regularmente, dado que el grado de conocimiento declarado es elevado pero mejorable. En particular, parece oportuno seguir poniendo el énfasis en la difusión de estos instrumentos entre los grupos de empresas con cifras de exportación modestas, donde, probablemente, abundan las pymes.

Adicionalmente, sería recomendable una mayor adaptación de los apoyos, programas y servicios ofrecidos a las necesidades de las empresas. En este sentido, los resultados de la EPAI relativos a las razones que aducen las empresas para no haber utilizado estos servicios sugieren que una mayor adaptación podría fomentar su uso, al menos para el caso de ICEX. Por otro lado, tanto en el caso de ICEX como de CESCE, la heterogeneidad de resultados por sectores e intervalos de exportación apunta en el mismo sentido. ▷

Para avanzar en estas líneas es necesario mejorar el conocimiento de las características de las empresas internacionalizadas y con potencial para la internacionalización, así como continuar desarrollando instrumentos que permitan conocer las opiniones de estas empresas sobre los servicios de apoyo a la internacionalización y medir sus efectos.

Es importante tener en cuenta que la EPAI se ha realizado en el marco del proceso de evaluación del Plan de Acción para la Internacionalización 2017/18, que es el periodo que se pretende evaluar para obtener recomendaciones a aplicar en futuros planes. El Plan de Acción 2019/2020, en aplicación del eje 1 de la Estrategia Española de Internacionalización, ya destaca estas cuestiones, de forma que ya están siendo tenidas en cuenta por las entidades correspondientes.

Las instituciones responsables de los servicios de apoyo a la internacionalización vienen trabajando intensamente en esta línea. En este sentido están consolidando la implantación de herramientas de gestión, análisis y medición, como el Customers Relationship Management (CRM), las herramientas de analítica y *big data*, o de medición de la satisfacción del cliente a través del Net Promoter Score (NPS). La aplicación de este tipo de herramientas facilita una medición continua de la actividad y eficiencia de los organismos, un buen conocimiento del número y tipo de clientes que es usuario de cada servicio, de su satisfacción con el servicio utilizado, e incluso, a través de un adecuado

seguimiento de las empresas y del impacto de estos servicios en su proceso de internacionalización. En definitiva, estas herramientas potencian un mejor conocimiento del cliente y una capacidad de análisis más potente que facilita la adecuación de cada servicio concreto a las necesidades de los clientes.

La EPAI es un pequeño paso en esta dirección. Al proporcionar una visión global sobre las percepciones de las empresas exportadoras complementa las actuaciones que están ejecutando las instituciones responsables de los distintos instrumentos de apoyo a la internacionalización para conocer mejor a sus clientes y responder a sus necesidades.

Bibliografía

- Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (2017). *La Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*. http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/pdf/170913_Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf
- Subdirección General de Análisis y Estrategia de Internacionalización (2017). La estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027. *Boletín Económico de ICE* (3093). <https://doi.org/10.32796/bice.2017.3093.5674>
- Subdirección General de Estrategia de Internacionalización (2019). El Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020. *Boletín Económico de ICE* (3111). <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3111.6827>

ANEXO

CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA PILOTO DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

N1. ¿Conocen en su empresa la entidad ICEX España Exportación e Inversiones?

Sí	Ir a la pregunta 2.
No	Ir la pregunta 5.

N2. ¿Ha utilizado su empresa algún tipo de ayuda, programa o servicio de ICEX España Exportación e Inversiones desde el 1 de enero de 2017 en adelante?

Sí	Ir a la pregunta 3.
No	Ir la pregunta 4.

N3. ¿Quedó su empresa satisfecha con la ayuda, programa o servicio prestado por ICEX?

Sí	Ir a la pregunta 5.
No	Ir la pregunta 5.

N4. Señale el principal motivo por el que su empresa no ha utilizado ningún apoyo o servicio de ICEX España Exportación e Inversiones.

Instrumentos ICEX	Marca
No necesito ninguno de sus instrumentos	
Estos instrumentos están mejor cubiertos por otro organismo	
Los instrumentos no se adaptaban a las necesidades de mi empresa	
Los requerimientos de acceso son excesivos	
Los servicios ofrecidos eran demasiado caros	

N5. ¿Conocen en su empresa el seguro de crédito a la exportación de CESCE?

Sí	Ir a la pregunta 6.
No	FIN

N6. ¿Ha utilizado algún tipo de cobertura de CESCE asociada a la exportación desde el 1 de enero de 2017 en adelante?

Sí	Ir a la pregunta 7.
No	FIN

N7. ¿Quedó su empresa satisfecha con el servicio prestado por CESCE?

Sí	FIN
No	FIN



*CESCE. Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación**

AGENCIAS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN Una comparativa entre CESCE y sus principales «competidoras»

El entorno de las agencias de crédito a la exportación (ECA) ha sufrido una transformación importante en los últimos diez años en los que muchas han pasado de actuar como prestamistas o aseguradoras de último recurso, a ser actores dinámicos y proactivos, en permanente proceso de cambio y expansión y, en algunos casos, con agresivas agendas comerciales. En este contexto, CESCE, la ECA española, decide en 2019 encomendar, a un grupo consultor experto en la materia, un estudio comparativo entre su actividad por cuenta del Estado y la de doce de las principales agencias a nivel mundial para identificar dónde se posiciona, en comparación con esas otras agencias, y qué elementos debería introducir o cambiar para mejorar esa posición. El estudio se divide en dos secciones. Por un lado, incluye un análisis cuantitativo que permite comparar, en cifras, la actividad, rentabilidad e impacto de las agencias analizadas. Por otro, un análisis cualitativo (basado en entrevistas a clientes, administración, directivos de CESCE y deudores extranjeros), en el que compara el funcionamiento de las distintas ECA en aspectos como la estructura societaria, el papel de la Administración pública, el tipo de mandato, la forma de tomar riesgos, la interconexión entre los distintos instrumentos de apoyo al sector exterior, etcétera. El estudio identifica fortalezas y debilidades de la ECA española y concluye con una serie de recomendaciones.

Palabras clave: aseguradoras, riesgos, sector exterior, agencias comerciales.

Clasificación JEL: E51, F21, G22.

1. Introducción

Hace algo más de cuarenta años, los principales países exportadores, todos ellos miembros de la OCDE, decidieron aliarse para evitar

que el apoyo oficial a la financiación de exportaciones constituyera un elemento diferenciador en el posicionamiento de las ofertas comerciales que estuvieran compitiendo por la adjudicación de un contrato. Consensuaron unas condiciones financieras comunes (plazos máximos, importes máximos, tipos de interés mínimos, perfil de amortización...) para que la competencia entre exportadores se basara en la calidad y precio de las ofertas comerciales y no en los términos de financiación más o ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Rocío Uriarte Chavarri, Jefa de Unidad de Estrategia y Relaciones Internacionales, Área Cuenta del Estado.

Versión de abril de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3123.7002>

menos favorables que pudieran brindar gracias al apoyo de sus agencias oficiales de crédito a la exportación (ECA, según las siglas en inglés). Así nace el Consenso de la OCDE, que durante décadas ha permitido mantener una cierta igualdad de oportunidades entre los exportadores de los países participantes.

Ahora bien, desde hace años, este equilibrio se ha perdido. Aunque el proceso ha sido gradual, dos acontecimientos han marcado el cambio en el ecosistema de las ECA: la irrupción de China como nueva potencia exportadora, impulsada por unos poderosos instrumentos financieros de apoyo —no sujetos al Consenso OCDE— y la crisis financiera de 2008, a la que muchos Gobiernos respondieron, entre otras medidas, potenciando el papel de su ECA nacional como instrumento estratégico de apoyo al sector exterior, un sector que en muchos países, incluido el nuestro, desempeñó un papel esencial como motor de la economía.

El resultado es que hoy en día los exportadores compiten sobre un terreno que dista mucho de estar nivelado, por usar la jerga del sector, en el que el *level playing field* entre usuarios de las distintas ECA siempre había sido la regla del juego.

Si bien es cierto que las normas del Consenso de la OCDE siguen rigiendo, los programas de apoyo han ido distanciándose y han pasado a ser elemento diferenciador, volviendo a una situación que en muchos aspectos se asemeja a la que, en los años setenta, llevó a los países a adoptar el Consenso.

La diferenciación ha venido por diferentes vías: innovación en productos, apoyo gubernamental al papel de la ECA nacional, ampliación de su mandato o flexibilización de las reglas de elegibilidad no reguladas por el consenso, por citar algunos de los más relevantes, todo ello en un contexto en el que irrumpen con fuerza

en el mercado países con sectores exportadores muy potentes y las ECA, que lo son aún más y que además actúan con amplio margen de libertad, por actuar fuera del marco de la OCDE. Este es el caso de los BRICS y, dentro de este grupo, particularmente, el de China.

En lo que se refiere a productos, tradicionalmente, la mayoría de las ECA han ofrecido sobre todo coberturas de riesgo (seguro o garantías prestados sobre una financiación proporcionada por una entidad financiera), siendo la financiación directa ofrecida por la agencia estatal una actividad marginal que, sin embargo, cobró gran relevancia durante los años de las crisis para paliar la escasez de liquidez del mercado. En muchos casos, esos programas de financiación se han mantenido a pesar de la recuperación de la financiación privada. Aunque este producto sí está sometido al consenso, no lo está a la regulación bancaria.

Otro cambio significativo que se ha producido en la última década es la expansión de los programas financieros con apoyo oficial que no están estrictamente ligados a exportaciones nacionales y, por tanto, no sujetos al Consenso OCDE. Según el estudio del mercado que hace cada año el US Eximbank, la financiación de exportaciones con apoyo oficial que entra dentro del ámbito del Consenso OCDE ha pasado de prácticamente un 100% a finales del siglo pasado a menos del 30% en 2017. El 70% es financiación que viene de países terceros, principalmente de los BRICS, o bien de los propios miembros del Consenso OCDE, pero a través de sus programas desligados (es decir, no ligados a contratos de exportación y, por tanto, no sujetos a la regulación OCDE).

Por último, es reseñable también la flexibilización de los mandatos en cuanto a la elegibilidad de las operaciones, tanto en términos de contenido nacional como del nivel (y la ▷

calidad) de riesgo que las distintas ECA están dispuestas a asumir.

CESCE, la ECA española, también ha evolucionado. Muchos de los requisitos de elegibilidad se han relajado a través de los años y se han adaptado los productos para igualarlos a los mejores estándares del mercado. A pesar de estos esfuerzos, lo cierto es que, desde una óptica comparativa, CESCE continúa siendo una agencia que, en ciertos aspectos, sigue un modelo relativamente tradicional.

En 2017, CESCE emprendió un plan estratégico que ponía el foco en el cliente y cuyos principales elementos comprendían la excelencia operativa, la revisión de los procesos para mejorar la experiencia del cliente y la difusión de sus productos, con el objetivo de darse a conocer por el mayor número posible de empresas que potencialmente pudieran beneficiarse del seguro por cuenta del Estado como instrumento de apoyo público a la exportación, haciendo especial hincapié en las pymes. Durante el desarrollo de dicho plan se identificaron numerosas áreas de mejora, algunas de ellas derivadas de la gestión del instrumento y otras más relacionadas con el modelo de ECA que, hoy por hoy, sigue CESCE.

En el marco de ese plan estratégico, y teniendo en cuenta los cambios experimentados en el

sector a los que antes se aludía, CESCE decidió realizar un estudio comparativo que permitiera cotejar nuestro propio diagnóstico y completarlo. El objetivo de este ejercicio era identificar qué medidas habría de adoptar para situar a la española a la altura de las mejores ECA mundiales. Al fin y al cabo, la Ley 8/2014 que regula las coberturas por cuenta del Estado, en su preámbulo, define dichas coberturas como «un instrumento esencial de la política comercial española» y establece que «el seguro por cuenta del Estado debe garantizar que nuestros exportadores e inversores cuentan con condiciones tan competitivas como las de sus competidores en los mercados internacionales».

Con ayuda de la empresa TradeXR, dirigida por el profesor Andreas Klasen, antiguo directivo de la ECA alemana, se ha realizado un *benchmark*, comparando la actividad de CESCE con la de las ECA de doce países.

2. Metodología del análisis

CESCE ha seleccionado doce ECA con las que realizar la comparación. Todas ellas son participantes en el Consenso de la OCDE.

Por poner el estudio en contexto, CESCE es una agencia de tamaño medio, muy lejos de ▷



las grandes del sector (Sinosure, Hermes, SACE, BPI France, US Exim). Por tamaño de su cartera, CESCE es la 12.^a agencia de la Unión de Berna, posición que es compatible con el peso de España como país exportador.

El método de comparación incluye un análisis cuantitativo, sobre la base de: i) cifras proporcionadas por las propias ECA para este estudio; ii) un análisis cualitativo basado en entrevistas individuales con representantes de todas las áreas de CESCE, de la Secretaría de Estado de Comercio (SEC) y de cada una de las ECA participantes, así como una muestra representativa de clientes de CESCE, incluyendo bancos, exportadores y deudores extranjeros, muchos de los cuales son, además, usuarios de otras ECA; y, por último, iii) información recabada de las webs y memorias anuales de las ECA.

3. Resultados del análisis cuantitativo

El estudio cuantitativo se ha realizado utilizando una metodología DEA (Data Envelopment Analysis), herramienta comparativa que permite cruzar varios *inputs* y *outputs* simultáneamente, sin necesidad de realizar asunciones *ex ante* sobre cómo se relacionan entre sí. Se utiliza comúnmente en ejercicios de *benchmarking* que buscan comparar niveles de eficiencia entre empresas similares.

Con este método, el equipo consultor ha cruzado datos de *input* (número de empleados y límites a la contratación anual), datos de *output* anuales (número de nuevas operaciones aprobadas cada año), importe del seguro emitido y resultado neto (ingresos por primas menos pagos por indemnizaciones netos de recobros). Estos datos, a su vez, se cruzan con resultados obtenidos en términos de número

de exportadores que se han beneficiado de la cobertura de las ECA, el número de pymes a las que se ha apoyado y el valor de los contratos de exportación asegurados. Por último, se mide, con un método de aproximación, el número de empleos creados.

Sobre estas premisas, el resultado del análisis cuantitativo refleja que CESCE es comparativamente eficiente en términos de resultado neto, así como en número de operaciones, medidos ambos en relación con el número de empleados. Este resultado no es de extrañar, ya que, aunque en términos generales y salvo algunas excepciones, la mayoría de las ECA tienen equipos relativamente pequeños; este rasgo es especialmente acusado en el caso de la ECA española, que, como empresa pública, tiene limitaciones a este respecto. Por el contrario, se muestra menos eficiente si se mide el volumen de seguro emitido, especialmente en proporción al volumen total autorizado. Este resultado viene en buena medida determinado por el límite anual que establecen los presupuestos generales del Estado, que desde los años de la crisis financiera se establece anualmente en 9.000 millones de euros, cifra muy holgada que hace que el cruce de cualquier dato con dicho umbral salga más bajo que los de otras agencias que tienen techos más ajustados. Destaca positivamente la medición del peso de empresas pequeñas y medianas sobre la cartera de clientes total, lo cual puede ser, en parte, un reflejo del tejido empresarial español.

4. Resultados del análisis cualitativo

Quizás lo más relevante del estudio son las conclusiones del análisis cualitativo, que refleja la percepción de todas las partes relacionadas con la actividad de CESCE (lo que en ▷

inglés denominaríamos los *stakeholders*). Recordemos que los datos se extraen, en buena medida, de entrevistas directas realizadas por el equipo del profesor Klasen con empresas exportadoras, bancos, la SEC y la propia CESCE, además de con representantes de las ECA incluidas en el *benchmarking*, a quienes se preguntó por la imagen que ellos tienen o que reciben de sus bancos y exportadores acerca de CESCE como ECA de los competidores españoles de sus empresas.

A lo largo del estudio se destacan sus fortalezas y debilidades, siempre desde una óptica comparativa con las ECA seleccionadas. En las siguientes líneas resumimos los aspectos valorados. La propia selección de temas cubiertos en el estudio refleja por sí misma las tendencias que ha seguido la financiación de exportaciones con apoyo oficial en los últimos años.

4.1. Estrategia

En el universo de las ECA hay tres tipos de estructuras societarias distintas: departamentos gubernamentales, agencias públicas independientes o sociedades (públicas, privadas o mixtas, como CESCE) que gestionan el seguro por cuenta del Estado. Aunque no hay un modelo societario que, por definición, funcione mejor que los demás, un rasgo que comparten las ECA mejor valoradas (por los clientes) es la autonomía y el bajo nivel de intervención por parte de las autoridades de las que dependen.

Efectivamente, a partir de los comentarios de los participantes en el ejercicio, el informe identifica como mejores agencias aquellas que tienen un menor control por parte del Estado en lo que respecta a la gestión del día a día del negocio. Esto suele traducirse en mayor

flexibilidad, una orientación más comercial hacia las necesidades de sus exportadores y mejores tiempos de respuesta. En este sentido, la valoración de CESCE es que tiene un nivel menor de autonomía y un control por parte del Estado más estricto que muchas de sus homólogas. El informe señala que, en opinión de los clientes, esto se traduce en mayores tiempos de respuesta, mayor incertidumbre sobre el instrumento y, en general, en menor eficiencia.

En el informe se valora además la implicación del Estado a nivel estratégico, poniendo como ejemplo a seguir a aquellos países en los que la financiación con apoyo oficial que proporcionan a través de su ECA forma parte de una política integral de apoyo al sector exterior y en los que la ECA alinea su estrategia a medio plazo con programas políticos y objetivos fijados a nivel gubernamental. Se destaca también que, en estos países, las directrices en materia de política comercial y las estrategias en esta materia están más claramente definidas y publicadas.

A este respecto, la percepción de los encuestados es que la estrategia, prioridades y objetivos de la agencia española están menos claramente enmarcados en el contexto de una política de Estado y que los intentos por hacerlo se han visto dificultados, entre otros, por los cambios políticos que ha experimentado el país en los años analizados.

4.2. Mandato

A la hora de comparar los mandatos de las ECA participantes, hay un denominador común claro: todas existen para dar apoyo a sus exportadores y reforzar su papel como motor de crecimiento de la economía nacional y generador de empleos. Todas comparten, como ▷

objetivo, ayudar a estas empresas a competir y todas nacen como complemento a la oferta privada, reconociendo fallos de mercado. Esta complementariedad, sin embargo, en algunos países es seña de identidad de la ECA, mientras que en otros la frontera se ha ido diluyendo, no sin cierta polémica en algunos casos, en los que la banca comercial se queja de la competencia de la ECA.

Al hilo de lo anterior, las ECA tradicionalmente se habían limitado a reaccionar ante las necesidades de los exportadores y sus financiadores. Esto ya ha cambiado. Cada vez son más las que buscan proactivamente oportunidades de negocio y desvinculan la financiación de la existencia previa de relaciones comerciales, ofreciéndola como reclamo hacia los proveedores nacionales. Las más avezadas en este terreno han optado por abrir oficinas de representación en el exterior, para estar más cerca no solo de sus clientes —los exportadores—, sino también de los clientes de sus clientes —los compradores extranjeros—.

Mientras que el *benchmark* no valora la bondad de este tipo de actuaciones, los clientes de las ECA sí lo hacen, resultando que las ECA que han iniciado este tipo de operativas y que exhiben una actitud proactiva hacia los negocios, añadiendo al «apoyo» de las exportaciones el mandato de «generar» exportaciones, son las mejor valoradas. Estas iniciativas suelen ser parte de una filosofía de apoyo y generación de actividad comercial estratégica, bien delimitada y publicitada y que recibe un apoyo definido y decidido de sus Gobiernos.

4.3. **Redes comerciales**

El estudio destaca las ventajas de aquellas agencias que cuentan con redes de distribución

domésticas descentralizadas, a través de oficinas de representación presentes a lo ancho de la geografía nacional. Si bien los grandes exportadores conocen y utilizan el seguro de crédito, el acceso a este servicio público resulta más complicado para las pymes, a menudo por simple desconocimiento. La presencia local de la ECA la hace más accesible.

CESCE, como ECA, no dispone de una red así, lo que, en opinión de los encuestados, la sitúa en posición de desventaja frente a otros modelos en este aspecto. Por el momento, y como parte del plan de difusión, en los últimos dos años ha intensificado su colaboración con un buen número de entidades financieras con el objetivo de acercar a la ECA a las empresas. Esta colaboración está demostrando ser muy eficaz, aunque sin duda no tanto como lo sería contar, además, con una red propia.

4.4. **Eco(n)sistemas estratégicos**

Otro rasgo muy valorado es la integración de la ECA nacional dentro de lo que los autores denominan «eco(n)sistemas estratégicos», que engloban las actuaciones de todas las agencias e instrumentos públicos de apoyo al sector exterior. Es cierto que, si bien la ECA es un instrumento clave, también lo son otros programas como fondos de investigación y desarrollo, de ayuda al desarrollo, financiación directa pública (complementaria a la de la banca comercial), capital riesgo para acompañar a los inversores o agencias de información y apoyo en el exterior.

En algunos países han llegado a fusionar muchos de estos programas bajo una misma institución. Según los autores del estudio, esas estructuras no son necesariamente las más eficaces —por la complicación de gestionar ▷

esas megaestructuras—, aunque sí hacen especial hincapié en la importancia de que exista una buena coordinación entre los diferentes instrumentos de apoyo.

España cuenta con un amplio abanico de herramientas públicas de apoyo al sector exterior, en el que participan, además de CESCE, ICO, la SEC como gestora del FIEM, COFIDES, la AECID e ICEX. Aunque la oferta es amplia, muchos de los participantes en el estudio comentan que sería deseable una mayor coordinación entre todos esos instrumentos, partiendo de objetivos estratégicos comunes y una mayor sinergia.

4.5. Oferta

En lo que se refiere al catálogo de productos, hay dos grandes categorías: la financiación directa por parte de la agencia estatal y la oferta de seguro a través de distintas pólizas que cubren los riesgos derivados de operaciones internacionales. Tradicionalmente, en Asia y América se ha combinado la oferta de ambos productos —en Asia a través de dos agencias independientes, la aseguradora y el Eximbank, y en América a través de una única agencia—. En Europa, en cambio, el apoyo público tradicionalmente se había centrado sobre todo en el seguro (o la garantía), mientras que la financiación procedía casi totalmente de la banca.

A raíz de la crisis financiera de 2008 el panorama en Europa ha cambiado. La falta de liquidez durante los años 2009-2011 llevó a muchos Gobiernos a diseñar (o rescatar) esquemas de financiación, fondeo o refinanciación. Hoy prácticamente todos los países ofrecen algún tipo de financiación directa, que complementa la oferta de las entidades

financieras. En el caso de España, esta se gestiona a través del FIEM, bajo supervisión directa de la Secretaría de Estado de Comercio.

En lo que se refiere a la oferta de seguro de crédito a la exportación, las características de los productos (las coberturas) son muy similares entre las ECA. La diferencia radica más en los criterios de utilización de dichas coberturas tanto en términos de asunción de riesgos como de elegibilidad. Una tendencia cada vez más extendida es la transición de las ECA de «facilitadores» a «generadores» de operaciones comerciales, a través, por ejemplo, de programas de financiación desligados, en los que la financiación va por delante de la existencia de los contratos, es decir, se ofrece financiación a un comprador estratégico, no vinculado a un contrato concreto, con la expectativa de que más adelante este considere a los proveedores del país de la ECA que ofrece la financiación para proyectos futuros. Dentro de esta categoría de productos estaría también la financiación ligada a inversiones en el exterior, que a menudo redundan en la participación de pequeños proveedores nacionales, aunque la financiación no esté ligada a esas ventas. Todos estos programas «desligados» tienen la ventaja de que no están sujetos al Consenso de la OCDE y, por tanto, permiten ofrecer ventajas competitivas que están, en parte, en el origen de esa pérdida del *level playing field* al que aludíamos al inicio.

Las reglas de contenido nacional en los proyectos que se financian con apoyo de una ECA constituyen uno de los cambios más relevantes de los últimos tiempos. Hace unos años, prácticamente todas las agencias vinculaban su participación en un proyecto al contenido de bienes y servicios nacionales incorporados al mismo. Durante mucho tiempo, la norma era limitar el componente extranjero de un contrato a un 15-30% del valor total. Hoy en día cada vez ▷

son más las agencias que fijan un mínimo nacional (ej., un 20%) o directamente no vinculan la elegibilidad a una cifra o porcentaje de producción doméstica. El concepto de contenido nacional ha ido sustituyéndose por el de interés nacional, definido de forma cada vez más amplia, valorándose factores como la difusión de la marca, la oportunidad de abrir nuevos mercados, la relación con filiales extranjeras de empresas nacionales, la generación de potencial negocio futuro para empresas nacionales, etcétera.

En este sentido, CESCE ha avanzado algo, aunque menos que las agencias más abiertas y, según la percepción de los clientes encuestados, de manera insuficiente. Por lo general, se acepta la cobertura de proyectos con un contenido extranjero hasta un 45% y en ocasiones se supera ese límite, pero está claro que no es suficiente y que la demanda del sector es de una mayor apertura, en línea con las más flexibles, así como de reglas conocidas y predecibles.

Respecto al catálogo de productos, el estudio señala el auge de los productos de cobertura en los que el riesgo que se asume es el del exportador nacional y no el del deudor extranjero, por ejemplo a través de coberturas de avales o de créditos de circulante. En España estos productos existían desde hace décadas, pero no es hasta la crisis de 2008 cuando ganan importancia, pasando de representar una parte insignificante de la contratación anual a situar el riesgo España entre las principales concentraciones de riesgo de la cartera de CESCE (segunda en 2020), siguiendo una tendencia general entre las ECA consultadas.

4.6. Recursos

El principal activo de las agencias de crédito a la exportación —como en toda empresa de

servicios— son las personas que las integran. La experiencia, la proactividad, la dedicación y el conocimiento de sus profesionales son elementos diferenciadores que cobran especial relevancia en un sector en el que buena parte de las transacciones implican un contacto estrecho —y duradero— con los clientes. En este aspecto, CESCE sale especialmente bien valorada. Los encuestados consideran que la cuenta del Estado de CESCE tiene un equipo de profesionales competentes, motivados y con gran experiencia.

La digitalización de los procesos es algo que demandan todos los clientes y, consecuentemente, algo en lo que trabajamos todas las ECA. En los dos últimos años se han hecho grandes avances en este terreno y el salto será aún mayor y más rápido en un futuro próximo. A este respecto cabe decir que la crisis del COVID-19 ha llevado —obligado— a que se dé prioridad absoluta al desarrollo de soluciones que permitan el acceso a la información y la contratación *online*. CESCE no es excepción en esta área. Si bien es cierto que empezó con cierto retraso en comparación con algunas de las ECA más avanzadas, el plan estratégico 2020 ha puesto un énfasis especial en reforzar los procesos, la tecnología y, en definitiva, la experiencia cliente. A principios de 2020 ha lanzado una nueva plataforma de gestión que permite a los asegurados consultar todas sus operaciones así como gestionar sus solicitudes bajo la modalidad de créditos documentarios. Esta funcionalidad se ampliará al resto de las modalidades en los próximos meses.

4.7. Responsabilidad social corporativa

El impacto social y medioambiental de los proyectos asegurados es algo que todas las ▷

ECA consultadas han medido y tratado de mitigar desde hace años. Este aspecto de nuestra actividad ha cobrado relevancia en los últimos años o meses y ocupa un lugar prioritario en las agendas de cambio de muchas de las ECA participantes. Es el caso de CESCE, que en 2020 ha presentado su estrategia de sostenibilidad a sus mandantes y, en breve, tiene previsto lanzar medidas concretas para favorecer aquellos proyectos que mayor impacto tengan sobre la protección del medio ambiente, la lucha contra el cambio climático o el desarrollo económico-social de los países de destino.

5. Conclusiones

Como conclusión, el informe termina con una serie de recomendaciones a CESCE, que se resumen en el Cuadro 1. El informe las agrupa según prioridades relacionadas con el impacto que tienen, según su metodología, sobre la competitividad y la eficiencia de la ECA en el contexto estudiado: las principales ECA de los exportadores con los que compiten los nuestros.

En definitiva, el resultado del análisis muestra que el universo de las ECA ha sufrido una

transformación sin precedentes en la última década. Y el proceso de cambio no ha terminado. La tendencia general se dirige hacia agencias más dinámicas, flexibles y también más agresivas, que inevitablemente está conduciendo a una pugna por ofrecer el mejor y más amplio apoyo, lo que no deja de recordar en muchos aspectos a la época en que se negoció el Consenso de la OCDE.

En este contexto, CESCE sigue perteneciendo, hoy por hoy, al grupo de aseguradoras que buscan complementar y no competir con el mercado. Así mismo, su oferta sigue un patrón tradicional. En opinión de los autores del estudio, este enfoque no es negativo *per se* y, de hecho, podría ser lo deseable si todas las agencias siguieran la misma ruta. Sin embargo, el hecho de que muchas de las otras agencias hayan adoptado estrategias más «agresivas», abandonando más o menos explícitamente ese papel de prestamista o asegurador de último recurso, deja en posición rezagada a los que no han seguido esa senda y prácticamente obliga a una carrera hacia adelante si no se quiere dejar a los exportadores nacionales en inferioridad de condiciones.

Nuestra propia conclusión es que mientras esta tendencia se mantenga, y si queremos ▷

CUADRO 1
RECOMENDACIONES A CESCE

<p>Prioridad alta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mayor autonomía y eficiencia en el proceso de toma de decisiones. • Revisión del mandato y principios de intervención para preservar la competitividad. • Desarrollo de una estrategia a largo plazo alineada con la del Gobierno. • Explotar sinergias con las redes comerciales de CESCE nacional e internacional. • Modernizar las reglas de contenido nacional. • Apoyo a los grandes clientes para explotar su arrastre exportador.
<p>Prioridad media</p> <ul style="list-style-type: none"> • Más cooperación entre los instrumentos públicos de apoyo a la exportación. • Revisar los resultados regionales y sectoriales, fijar objetivos y aumentar el «apetito» del riesgo. • Mayor visibilidad y liderazgo en los debates sobre el sector.
<p>Prioridad baja</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un método para medir el impacto del seguro de crédito a la exportación sobre el empleo. • Mayor énfasis en la sostenibilidad.

cumplir la misión que nos encomienda la ley de ofrecer a nuestros exportadores condiciones tan competitivas como las que tienen sus competidores, la única opción es sumarse a los cambios y ser parte de la transformación. Solo así nos aseguraremos de que, si el terreno de juego no puede estar igualado, al menos nuestros exportadores no tengan que jugar cuesta arriba.

Estas líneas se escriben en plena fase de confinamiento como consecuencia del brote

del COVID-19. Las consecuencias que esta pandemia va a tener sobre la economía en general, y sobre el comercio internacional en particular, supondrán sin duda otra prueba para la operativa de las ECA y su capacidad de dar una respuesta adecuada a las nuevas necesidades de sus clientes, que, probablemente, tendrá una magnitud superior a la de la crisis de 2008-2012, y para la que las ECA tendremos que estar preparadas.



Joaquín María Núñez Varo*
María del Mar Gómez González**

EL VALOR ESTRATÉGICO DE LA EVALUACIÓN EN ICEX

La estrategia de evaluación iniciada en 2011 por ICEX tenía como objetivo prioritario la mejora de la calidad del servicio que se ofrece a la empresa internacionalizada, basándonos para ello en análisis metódicos y conclusiones rigurosas. Esta línea de trabajo contemplaba desde el principio la opción de enriquecer el enfoque clásico de evaluación con técnicas de ciencia de datos. Y gracias a esa evolución, toda la evidencia y el conocimiento adquiridos durante estos años nos abren de forma natural la oportunidad de poner en marcha un sistema de recomendación que nos permita conocer y poder proponer, con suficiente precisión y de manera anticipada, las actividades e instrumentos de apoyo que puedan resultar más apropiadas para nuestro cliente, de forma que se optimice el valor y la gestión de la acción pública. Y este gran paso promete ser tan solo el comienzo de un largo y fructífero camino que se inicia gracias a la unión estratégica entre el conocimiento fruto de la evaluación y la creciente transformación digital por la que estamos apostando.

Palabras clave: evaluación de impacto, evaluación de políticas públicas, inteligencia artificial, internacionalización empresarial, métodos cuantitativos.

Clasificación JEL: C02, C44, C52, C93, L53.

1. Introducción

La Unidad de Evaluación de ICEX se creó en 2011 con la finalidad de conocer qué utilidad tenían los diferentes apoyos que prestaba la institución. Sin embargo, y desde el principio,

no quisimos limitarnos a la realización de meros trabajos teóricos, sino que nuestro objetivo era que las conclusiones extraídas proporcionaran evidencia robusta para contribuir a la mejora continua de nuestro apoyo a la internacionalización de la empresa.

Para conseguir este objetivo tuvimos claro que había que enriquecer las metodologías clásicas de evaluación con analítica, término con que se agrupan técnicas de ciencia de datos que se vienen aplicando desde hace al menos una década en *marketing* digital.

El presente artículo tiene por objetivo dar a conocer la estrategia seguida por ICEX en ▷

* Analista del Departamento de Evaluación de ICEX España Exportación e Inversiones. Profesor Asociado de la Universidad Carlos III de Madrid. Miembro del Comité de Asesoramiento Científico del Centro de Investigación en Economía Digital de la Universidad Autónoma de Madrid.

** Directora Adjunta de Sostenibilidad y Evaluación de ICEX España Exportación e Inversiones. Profesora Colaboradora en el Máster de Comercio Exterior de la Universidad Carlos III de Madrid.

Versión de abril de 2020.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3123.7003>

materia de evaluación, sin cargar demasiado el texto con la parte técnica, que se encuentra explicada en Núñez (2017), donde remitimos al lector interesado. Si bien reproduciremos alguna parte de ese trabajo, nuestro interés es presentar las fases de nuestra estrategia de evaluación y las preguntas que nos hemos ido planteando, ofrecer los resultados obtenidos en cada caso y las posibilidades que esto nos abre de cara al futuro, pues estamos poniendo en marcha un sistema de recomendación capaz de proponer con suficiente precisión y de manera anticipada las actividades e instrumentos de apoyo que puedan solventar las necesidades de nuestro cliente (la empresa durante su proceso de internacionalización) en términos de maximizar tanto la efectividad del apoyo como el valor de la acción pública.

Un proyecto de esta índole no se podría haber planteado sin la conjunción de tres elementos que se han venido impulsando en ICEX: la apuesta por un profundo y detallado conocimiento extraído en los ejercicios de evaluación, el proceso de transformación y digitalización de la gestión del cliente que ha llevado a cabo la Dirección de Desarrollo Digital y la modernización y securización de los sistemas de Tecnologías de Información.

2. Fases en la estrategia de evaluación

Cuando empezamos en 2011, constatamos que no disponíamos de las fuentes de datos necesarias para poder llevar a cabo ninguna evaluación con datos administrativos, y también carecíamos de información de empresas españolas que no hubieran sido usuarias de apoyos de ICEX y que pudieran ser candidatos

razonables para conformar un grupo de control válido con el que calcular el contrafactual, es decir, lo que habría ocurrido en caso de no haber existido la intervención.

Por este motivo, nos planteamos las siguientes fases en nuestro proyecto de evaluación.

Una *primera fase* consistente en poder establecer los modelos operativos de los diferentes programas de apoyo a la empresa a partir de una completa reconstrucción de las lógicas de las distintas intervenciones, lo que en sí constituye una evaluación teórica del diseño de cada tipo de apoyo. La reconstrucción de estas lógicas sacó a la luz que tan solo podríamos considerar que un apoyo había tenido éxito si estaban alineados los siguientes aspectos: necesidades de la empresa, producto o servicio entregado por ICEX y resultados que dicho producto o servicio permite alcanzar a la empresa en caso de que esta haga uso del mismo. Diseñamos a continuación un cuestionario para poder capturar información de estos aspectos, que incluía no solo las características más relevantes de las empresas y los efectos percibidos en doce variables de mejoras de competitividad, que llamamos internamente variables de resultado (resultado a corto plazo) e impacto (resultado a medio plazo), sino también sus preferencias de apoyo en el tipo de servicio en cuestión. Al carecer de grupos de control reales, utilizamos como técnica de estimación del impacto la técnica de la pregunta implícita, que utiliza al propio grupo de tratamiento como su grupo de control. Explicaremos el desarrollo de esta primera fase en profundidad en este artículo, y referimos al lector interesado por los detalles técnicos a Núñez (2017).

Una *segunda fase* consistente en identificar grupos de control para cada tipología de empresa y variables reales que aterricen los ▷

aspectos de competitividad global donde nuestra primera fase de evaluación ha mostrado efecto en la empresa o atribución de esta al apoyo público. Esta etapa se encuentra en desarrollo en la actualidad de forma interna¹.

Como *tercera fase* de nuestra estrategia, planteamos que el mejor indicador del impacto a largo plazo de las políticas públicas de apoyo a la internacionalización de la empresa es el retorno de la inversión pública, vía impuestos, asociado a aquellos resultados en las empresas que pueden ser atribuidos sin error a nuestro apoyo mediante técnicas de evaluación. Entendemos que esta tercera fase se debería llevar a cabo teniendo en cuenta el tratamiento no solo de los servicios de un único organismo, sino el apoyo agregado de todas las instituciones públicas en el ámbito de la internacionalización, entre las que ICEX puede ser la más relevante, aunque con claridad no la única, con el objetivo de disponer de una visión integral y obtener conclusiones transversales.

De forma independiente al desarrollo de esta tercera fase, que ICEX no puede realizar en solitario, el conocimiento obtenido hasta ahora en la primera fase y el que vayamos obteniendo en la segunda nos permiten, desde ya, poder mejorar el servicio que damos a la empresa. A continuación, pasamos a exponer en detalle en qué ha consistido la primera fase de nuestra estrategia de evaluación. Debido al límite en la extensión de este artículo, nos centraremos más en las evaluaciones de impacto

y nos limitaremos a ofrecer algunos apuntes sobre las evaluaciones de necesidades.

Para centrar al lector menos familiarizado, una evaluación de impacto tiene por fin dar respuesta a dos preguntas:

1. ¿Ha habido algún efecto en los beneficiarios tras la intervención?
2. ¿Se puede atribuir un vínculo causal entre la intervención y los efectos observados?

La respuesta a ambas preguntas se denomina el impacto de la intervención, que expresa el grado de cumplimiento de los objetivos en la población que se quería atender.

Con este tipo de evaluación tratamos de contrastar empíricamente si el apoyo público de ICEX ha tenido algún efecto en las empresas beneficiarias. Hemos desarrollado una metodología que permite identificar efectos a lo largo del tiempo, y nuestro sistema de atribución de resultados ha recibido el aval del International Trade Centre (ITC) dentro del conjunto de mejores prácticas internacionales en materia de evaluación.

Por su parte, una evaluación de necesidades trata de identificar las necesidades de los beneficiarios. En nuestro caso, el objetivo principal de este tipo de evaluación es investigar aquellas carencias de nuestras empresas cliente en algún ámbito de actuación de ICEX, así como el tipo más adecuado de apoyo público que precisarían para poder cubrirlas. Realizamos en primer lugar estudios cualitativos para extraer ideas que permitan afinar algún producto o servicio ya prestado o crear algún producto o servicio *ex novo*, y realizamos *tests* clásicos de producto para contrastar su adecuación y utilidad. A continuación, aplicamos una metodología cuantitativa propia ▷

¹ Una primera aproximación a este trabajo se ha realizado gracias al convenio de colaboración entre el Banco de España, ICEX, INE y la Secretaría de Estado de Comercio para la evaluación del Plan de Internacionalización de la Empresa Española, donde uno de los autores (Núñez) se ha encargado de la evaluación de impacto del apoyo de ICEX. Los primeros resultados obtenidos, que todavía no se pueden publicar, confirman todas las conclusiones alcanzadas hasta ahora en nuestras evaluaciones. En particular, se ha utilizado una combinación de dos técnicas: emparejamiento exacto forzado (*coarsened exact matching*, CEM), donde los grupos han sido determinados mediante un clusterizado de K-medias, y diferencias en diferencias dentro de cada uno de los grupos determinados anteriormente.

de análisis de necesidades adaptable a cada tipo de apoyo concreto que nos permite estimar el interés de la empresa en las mejoras propuestas para atender las necesidades identificadas, así como la intención de precio de los clientes a la hora de contratar los servicios o productos propuestos.

3. La misión de ICEX

ICEX tiene como misión apoyar a las empresas, la formación de profesionales y la atracción de inversiones extranjeras para incrementar la internacionalización de la economía española y acelerar un crecimiento económico más inclusivo y sostenible, con empleo de calidad.

La pregunta que surge de forma inmediata es cómo se mide la internacionalización. El desarrollo internacional de una empresa tiene cuatro componentes: exportación de bienes, exportación de servicios, inversión directa en el extranjero e ingresos por rentas de la inversión directa. En 2018, las cifras agregadas para España de estas magnitudes, según el Banco de España, se muestran en la Tabla 1.

En el fondo, todas esas magnitudes son el reflejo de distintos resultados derivados del concepto denominado competitividad en el entorno global, concepto igualmente difícil de medir. Inspirados por el ejemplo del UKTI británico,

que, enfrentado a la misma dificultad de acceso a los datos, había diseñado un sistema de encuestas en el que preguntaban a las empresas por cuestiones relativas a su competitividad en el entorno global, comprobamos que podíamos captar el efecto de nuestras acciones sin necesidad de recurrir a registros oficiales o de tipo administrativo, al menos en un principio. Así, diseñamos en 2011 una primera encuesta para nuestra primera evaluación (Servicios Personalizados 2011) que hemos ido mejorando y enriqueciendo hasta que en 2014 tomó una forma estándar con un núcleo fijo y ciertos bloques específicos que dependían del programa a evaluar. El núcleo fijo, que se muestra en la Tabla 2, permite la comparabilidad entre programas, y los bloques específicos de cada programa permiten profundizar en aspectos concretos de cada intervención.

En esta primera fase de nuestro programa de evaluación, nuestro interés se ha centrado en hallar el modelo operativo, como mínimo a tres años vista tras la finalización del apoyo de cada uno de nuestros más de cien tipos de apoyo, sustentado en datos recabados a partir de encuestas de una muestra representativa de las empresas cliente. Cuando en dichas evaluaciones surgía como conclusión que algún tipo de apoyo no procuraba en las empresas el resultado perseguido, planteamos evaluaciones de necesidades para identificar cómo debíamos mejorar dicho ▷

TABLA 1
MAGNITUDES AGREGADAS DEL RESULTADO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN 2018
(Valores en millones de euros. Porcentajes con respecto al total)

	Exportación de bienes	Exportación de servicios	Inversión directa según principio direccional (*)	Rentas de la inversión directa
Volumen	290.255	131.913	25.432	32.485
Porcentaje	60,46	27,48	5,30	6,77

(*) Se considera solo el flujo hacia el exterior correspondiente al año 2018.
Fuente: Banco de España y elaboración propia.

EL VALOR ESTRATÉGICO DE LA EVALUACIÓN EN ICEX

TABLA 2
BLOQUES FIJOS DE LAS ENCUESTAS DE IMPACTO Y RESULTADO DE ICEX

Bloque	Subbloque	Pregunta
EFECTOS para la productividad y competitividad de la empresa	Cambios de comportamiento (resultado)	Introducción de mejoras Confianza en explotación de nuevos mercados Incremento de gasto en I+D
	Nuevas habilidades (resultado)	Adquisición de nuevas ideas Mejora en la estrategia de <i>marketing</i> Mejora de habilidades de investigación Concienciación sobre intangibles
	Operativa comercial (impacto o resultado a largo plazo)	Entrada en nuevos mercados Mantenimiento de clientes en mercado explotados Efecto positivo en la facturación Efecto significativo en contratación/mantenimiento personal Efecto positivo en la cuenta de pérdidas y ganancias
Valor añadido del apoyo público		ADICIONALIDAD reconocida de la política pública BENEFICIOS vs. coste de la participación
EXPECTATIVAS antes de entrar al programa y LOGROS conseguidos al término		Ajuste del plan de negocio, orientación estratégico-operativa del proyecto original por parte del gestor ICEX Mejora del conocimiento o acercamiento a las instituciones públicas de apoyo al comercio internacional y su red en el exterior Otros aspectos específicos para cada programa
PREFERENCIAS de APOYOS PÚBLICOS		Apoyo económico Acceso efectivo a información comercial relevante Acceso efectivo a clientes y socios en el exterior Mejora del perfil y credibilidad en el exterior Acciones presenciales de promoción sectorial Campañas de imagen del sector sin presencia de la empresa

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

apoyo o si se requería un tipo de apoyo nuevo para conseguir el objetivo fijado. Las Tablas 3, 4, 5 y 6 muestran las evaluaciones realizadas

desde 2011 hasta la fecha de publicación de este artículo, así como aquellas en marcha o previstas. ▷

TABLA 3
EVALUACIONES DE IMPACTO REALIZADAS ENTRE 2011 Y 2019

Año	Campaña	Muestra	Universo	Tasa de respuesta
2011	Servicios personalizados	605	1.417	42,70%
2012	Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión Productiva (PAPI)	176	399	44,11%
2012	Planes sectoriales	1.995	7.056	28,27%
2013	Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE)	747	1.265	59,05%
2013	Planes generales	1.152	2.637	43,69%
2015	Planes de empresa	508	952	53,36%
2016	Servicios personalizados	1.953	4.929	39,62%
Totales		7.136	18.655	38,25%

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

TABLA 4
EVALUACIONES DE IMPACTO EN MARCHA O PREVISTAS

Año	Campaña	Universo	Situación
2020	Sistema de portales	220.679 usuarios registrados en 2019 245.307 visitas medias mensuales en 2019	Preparada
2020	Becas	3.000 becarios (aproximadamente) 800 empresas (aproximadamente)	Preparada

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

TABLA 5
EVALUACIONES DE NECESIDADES REALIZADAS ENTRE 2011 Y 2019

Año	Campaña	Muestra (*)	Universo (*)	Tasa respuesta (*)
2014	Ferias de Pabellón Oficial (2 fases)	861	1.935	44,50%
2015-2018	Apoyos a acciones de prospección comercial (4 fases)	2.264	5.811	38,96%
2017-2019	Actividades de información, capacitación y sensibilización orientadas a empresas (2 fases) (**)	1.615	9.626	16,78%
Totales		4.740	17.372	27,29%

(*) Las cifras de universo, muestra y tasa de respuesta corresponden únicamente a la última fase de cada evaluación, en la que realizamos un análisis cuantitativo a una muestra representativa de la población objeto del apoyo.

(**) Las cifras de participación de la evaluación de actividades de información, capacitación y sensibilización orientadas a empresas fueron reducidas al tener que parar la campaña por causa de la crisis del coronavirus COVID-19.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

TABLA 6
EVALUACIONES DE NECESIDADES PREVISTAS

Año	Campaña	Universo	Situación
2020	Oportunidades de negocio	2.348 usuarios registrados en 2019	En preparación

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

4. El diseño de evaluación del apoyo de ICEX

Desde el principio tuvimos en mente un diseño de evaluación para la acción conjunta de ICEX, aunque para llegar a ello teníamos primero que comprobar la efectividad de cada uno de los apoyos que ofrecemos a las empresas, para después poder ir agrupando sin confusión el efecto total del tratamiento agregado ICEX. Hemos reconstruido la lógica de la intervención correspondiente a cada apoyo, que, de forma genérica, viene dada en la Tabla 7. Esta lógica tiene la ventaja de ser válida para el apoyo agregado de la institución y adaptable a

cada apoyo individual con tan solo concretar los resultados en función de la naturaleza del propio apoyo.

Para cada entidad que aparece en esta lógica nos planteamos diferentes preguntas que hemos intentado contestar lo más profundamente posible, de forma que pudiéramos conocer mejor los parámetros fundamentales de nuestra actuación para así poder interpretar de forma apropiada los resultados y mejorar nuestros apoyos. En lo que sigue, mostramos, entidad a entidad, las preguntas que nos hemos hecho conforme avanzábamos y la información que la respuesta a dichas preguntas nos ha ido brindando. ▷

TABLA 7
LÓGICA DE LA INTERVENCIÓN DEL APOYO GENÉRICO DE ICEX Y PREGUNTAS RELEVANTES

Entidad	Variables	Preguntas relevantes
Beneficiario	Características de la empresa	¿Quiénes son?
Tratamiento	Apoyo de ICEX	¿En qué consiste? ¿Cómo nos utilizan las empresas? ¿Siguen alguna estrategia?
Producto	Servicio prestado o producto entregado (cuestionario de calidad y satisfacción)	¿Qué ofrecemos? ¿Qué necesitan?
Resultado	Mejora de competitividad (mayor valor añadido de la oferta española)	¿Cómo lo medimos? ¿Están definidos los indicadores de resultado por instrumento de apoyo?
	Exportación	¿Cómo se vinculan estos indicadores con los indicadores de objetivos reflejados en el plan estratégico de la Secretaría de Estado de Comercio?
	Inversión exterior	
	Cuenta de pérdidas y ganancias	
Impacto	Empleo de calidad	
Impacto	Retorno de inversión vía impuestos	¿Cuánta riqueza apalancan los recursos que dedicamos?

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

5. Beneficiarios

Para los beneficiarios de los apoyos, los clientes de nuestros servicios, la pregunta básica es saber qué perfiles de empresa recurren a cada apoyo. Utilizando tanto las respuestas recibidas vía encuesta en un bloque que llamamos características de empresa, como los valores de ciertas magnitudes del registro mercantil, realizamos una segmentación de clientes mediante técnicas de clusterización, normalmente jerárquica, a partir de variables categóricas u ordinales. Todas estas segmentaciones han resultado ser robustas y han mostrado tipologías de empresas que funcionan bien como diferentes niveles de una variable sintética de estrato que logra separar de manera coherente los diferentes logros mostrados.

Con posterioridad, hemos utilizado estos clústeres robustos obtenidos como variable objetivo para construir clasificadores que predigan el clúster de pertenencia de una empresa cualquiera. Para este fin, utilizamos todos los tipos de clasificador que permite el espacio topológico definido por las variables explicativas, y seleccionamos el mejor según el doble criterio de minimizar la tasa de error con la mayor

limpieza medida mediante el área bajo la curva ROC (*receiver operating characteristic*). Hasta ahora, todos nuestros modelos de clasificación tienen una precisión de entre el 79% y el 99,5%, con un área bajo curva ROC superior a 0,96 (lo que implica una gran limpieza en la clasificación, en términos de que no puede mejorarse la clasificación con la información disponible), y debemos destacar que las variables más relevantes son las capturadas mediante nuestras encuestas de evaluación, pues, al prescindir de dichas variables, la precisión desciende hasta el 54% en el mejor de los casos, o, lo que es lo mismo, la tasa de error sube como mínimo al 46%.

6. Tratamiento

El servicio que ofrece ICEX es, de forma genérica, apoyo público a la internacionalización de la empresa. Las preguntas que surgen son en qué consiste este apoyo y si puede considerarse un apoyo puntual o un acompañamiento continuado. En este último caso, la pregunta inmediata es si las diferentes tipologías de empresa que acuden a nosotros siguen alguna ▷

TABLA 8
ALGUNOS EJEMPLOS DE CLASIFICADORES

	Clasificador 1	Clasificador 2	Clasificador 3	Clasificador 4
Tipo	Necesidades	Necesidades	Efectividad	General
Modelo de clasificación	Regresión logística	Potenciación de gradientes	Regresión logística	Regresión logística
Objeto	Ferias de Pabellón Oficial	Apoyo a acciones comerciales	SSPP	Perfiles de empresa
Población representada	Empresas usuarias del apoyo a la participación en Ferias de Pabellón Oficial	Empresas usuarias de servicios de apoyo	Empresas usuarias de SSPP	Empresas usuarias de servicios de ICEX
Variables	7	11	7	65
Dimensiones	3	4	3	22
Precisión	99%	79%	93%	79%
Limpieza	1,000	0,973	0,991	0,995

Variable objetivo: clúster de empresa. Variables explicativas: características de empresa (encuesta de evaluación e Informa).

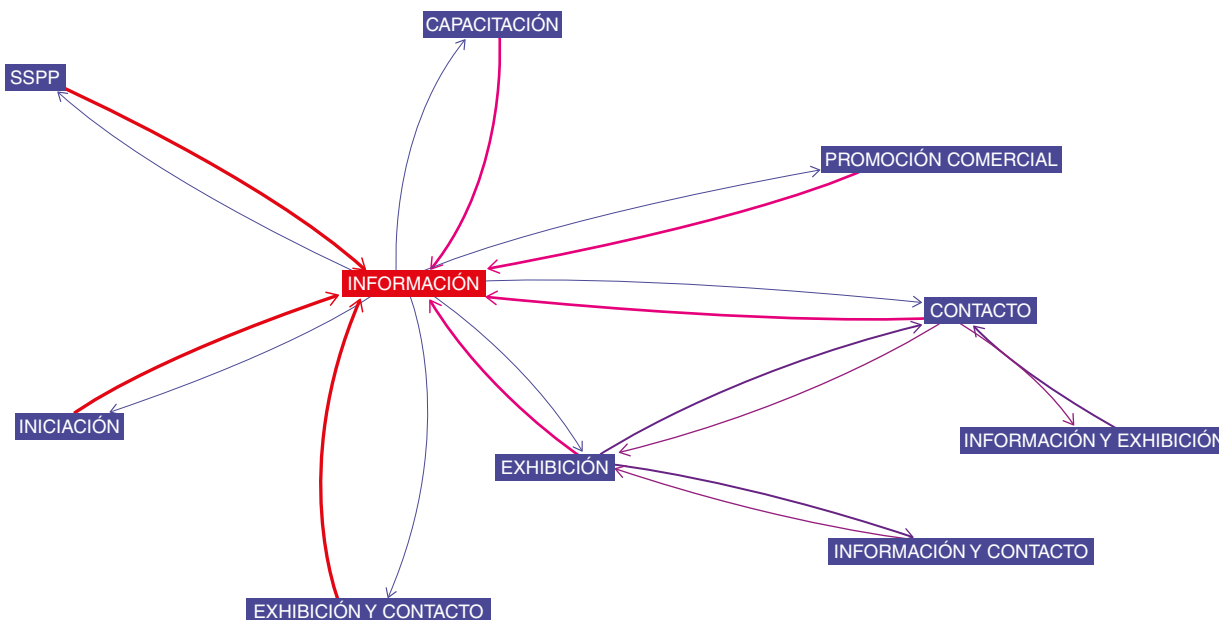
Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

estrategia a la hora de solicitar apoyos que maximice su beneficio.

Para contestar estas preguntas aplicamos técnicas de análisis secuencial, tanto para todas las empresas como por cada una de las

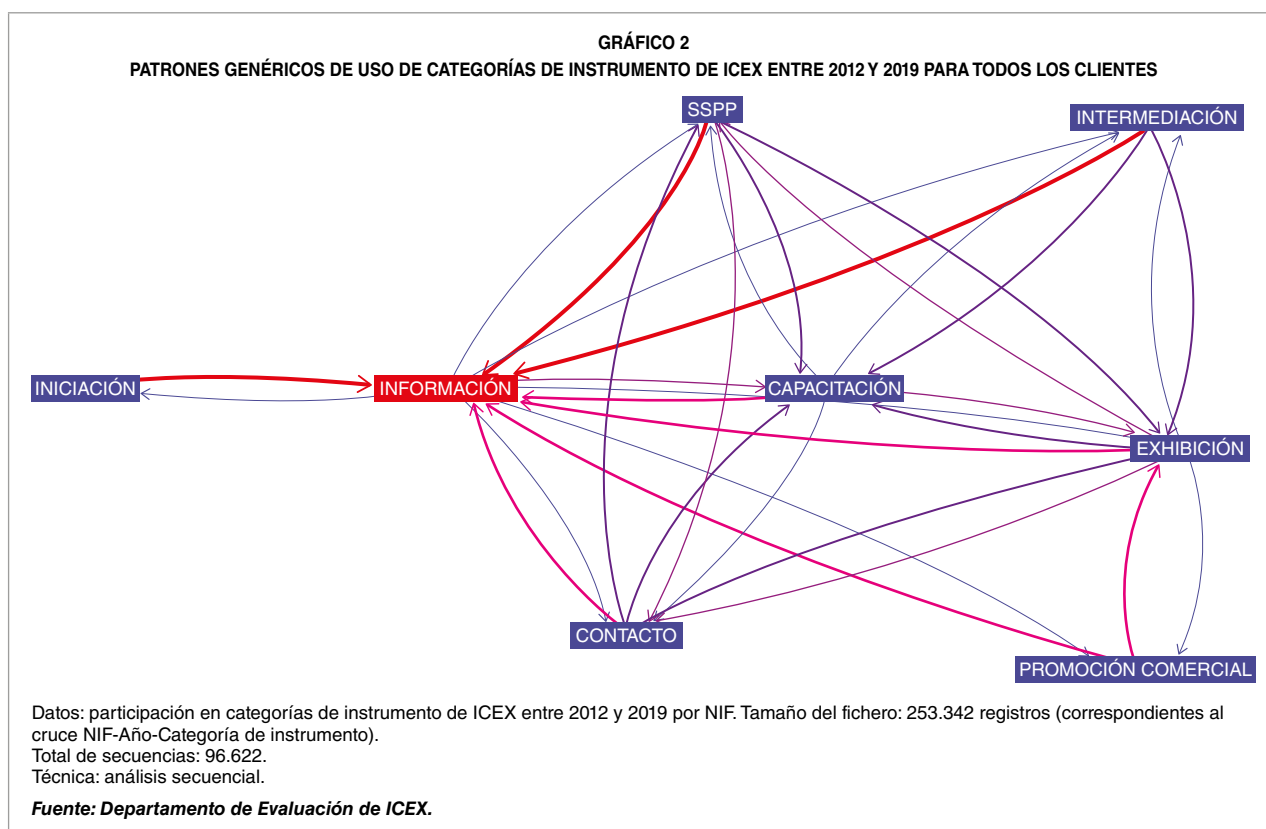
tipologías encontradas en cada programa de ICEX evaluado. El Gráfico 1 muestra los patrones genéricos del uso de categorías de instrumento entre 2003 y 2019. Por su parte, el Gráfico 2 muestra los patrones genéricos del ▷

GRÁFICO 1
PATRONES GENÉRICOS DE USO DE CATEGORÍAS DE INSTRUMENTO DE ICEX ENTRE 2003 Y 2019 PARA TODOS LOS CLIENTES



Datos: participación en categorías de instrumento de ICEX entre 2003 y 2019 por NIF. Tamaño del fichero: 465.566 registros (correspondientes al cruce NIF-Año-Categoría de instrumento).
Total de secuencias: 133.359.
Técnica: análisis secuencial.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.



uso de categorías de instrumento entre 2012, año en que ICEX se convirtió en Ente Público Empresarial, y 2019. Por último, el Gráfico 3 muestra un diagrama de Sunkey de los patrones de uso de categorías tomando en cuenta solo el primer año de uso de cada categoría por la empresa, lo que permite ver de forma muy concisa las combinaciones más usuales de categorías de instrumento.

Los resultados de estos análisis han mostrado que tipologías de empresa distintas nos utilizan de forma diferente y nos permiten predecir con gran precisión cuál es el apoyo concreto más probable que una empresa nos va a solicitar en los siguientes dos años, conociendo la sucesión de apoyos que nos ha pedido en el pasado. Los modelos construidos permiten incluso predecir, para empresas que nunca nos han solicitado ningún apoyo, cuál es la puerta de entrada más probable a nuestra

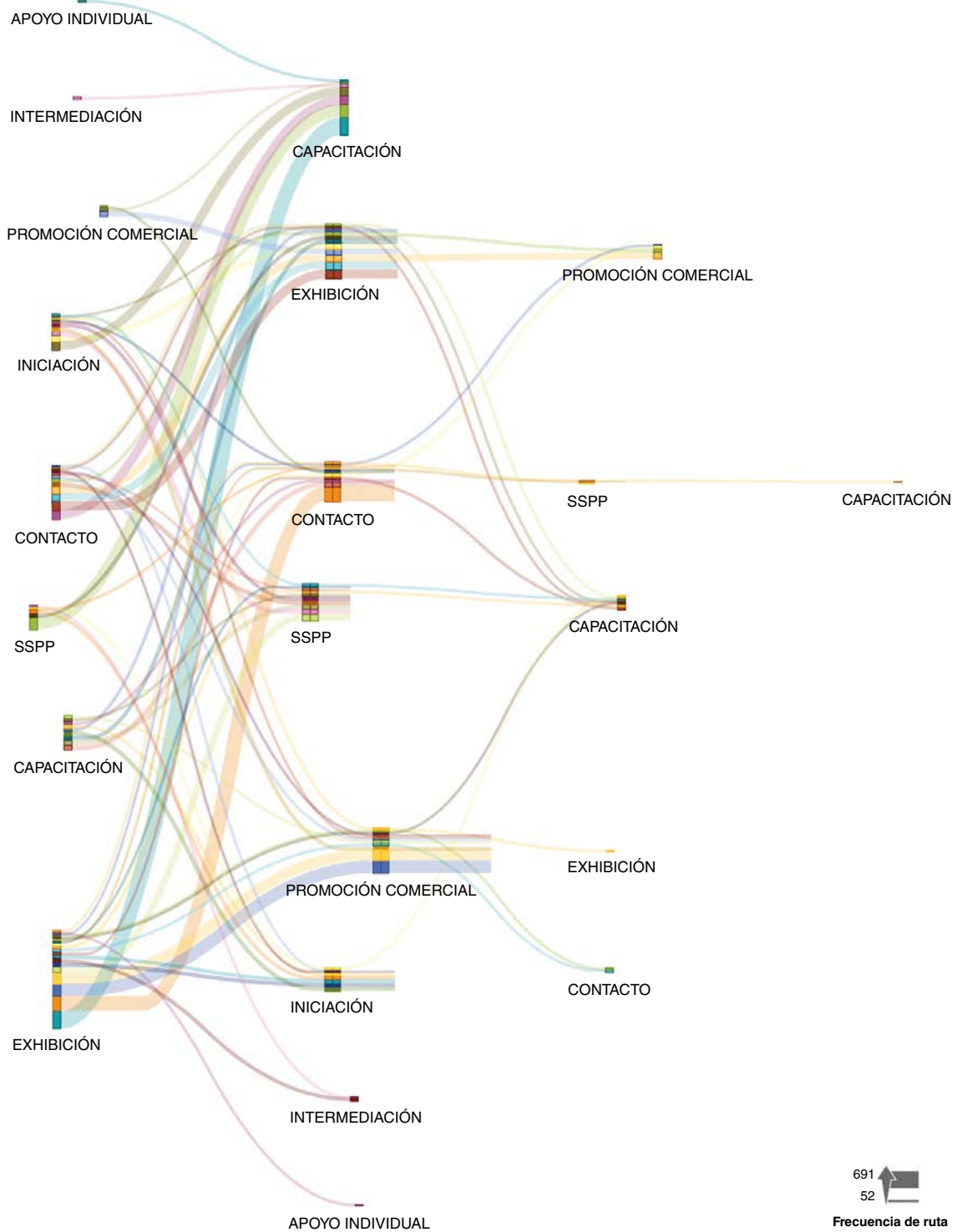
amplia cartera de servicios, en función de sus características.

7. Producto

Cuando llegamos al producto, la pregunta fundamental es qué nos piden las empresas. El bloque del cuestionario denominado preferencias de apoyo para superar barreras de mercado incluye unas preferencias fijas, que se muestran en la Tabla 2, si bien en algún caso se ha incluido alguna adicional de relevancia para el programa a evaluar.

En este bloque pedimos que las empresas listen por orden de preferencia los apoyos que, en función de sus necesidades, requieren de la Administración pública, lo que nos permite conocer las carencias de las empresas. El análisis de este bloque no está exento de caer en ▷

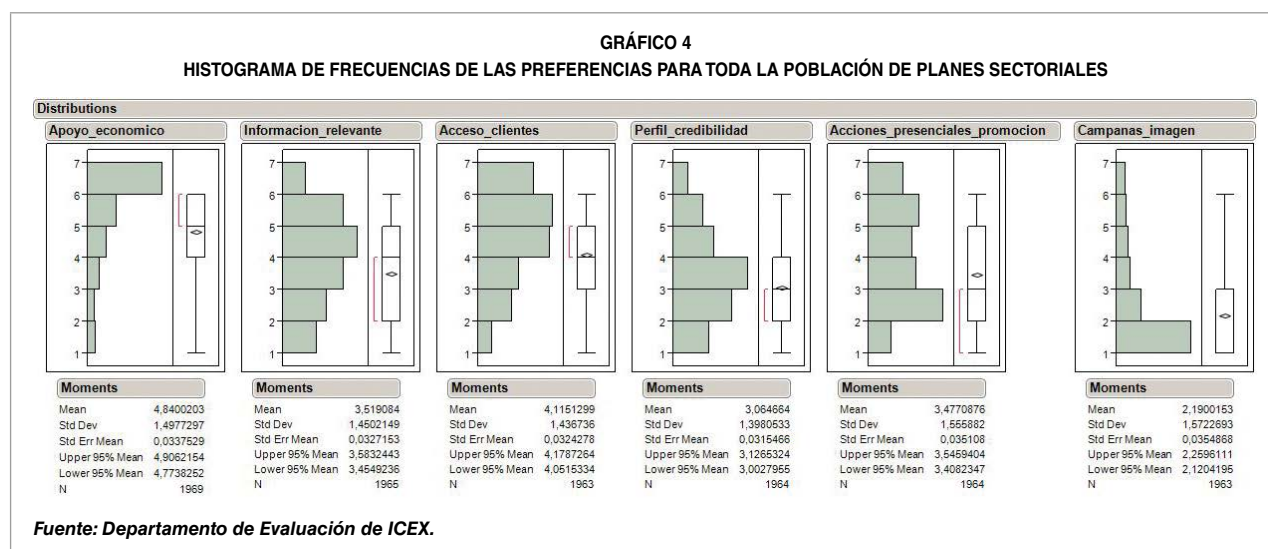
GRÁFICO 3
DIAGRAMA DE SUNKEY DE LOS PATRONES GENÉRICOS DE USO DE CATEGORÍAS DE INSTRUMENTO DE ICEX ENTRE 2003 Y 2019
PARA TODOS LOS CLIENTES POR PRIMER AÑO DE USO DE LA CATEGORÍA



691
 52
 Frecuencia de ruta

Datos: participación en categorías de instrumento de ICEX entre 2003 y 2019 por NIF. Tamaño del fichero: 213.445 registros (correspondientes al cruce NIF-Primer año de utilización-Categoría de instrumento).
 Total de secuencias: 133.359.
 Técnica: análisis secuencial.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.



la paradoja de Condorcet, subyacente a toda función de preferencias generalizadas. Esta paradoja establece que, a veces, lo más votado es lo menos preferido. La pregunta que surge entonces es si las empresas realmente piden lo que necesitan, y nuestra preocupación como institución pública que debe promover la internacionalización de la empresa española es saber realmente qué necesitan para tener éxito en su singladura internacional.

Para ello, no nos contentamos con hallar la distribución de las posiciones otorgadas a cada preferencia por las empresas, pues esto puede llevar a conclusiones engañosas, sino que realizamos un análisis de preferencias mediante técnicas de escalamiento multidimensional, que nos muestra cómo dichas preferencias se asocian entre sí.

Como ejemplo, en el Gráfico 5 vemos que, para los clientes de los Planes Sectoriales, el apoyo económico y el perfil de credibilidad son excluyentes, igual que lo son el acceso a clientes y las acciones presenciales de promoción. Por otro lado, la información relevante es casi excluyente con las acciones presenciales de promoción y se opone en gran medida a las campañas de imagen. Atendiendo a los resultados del

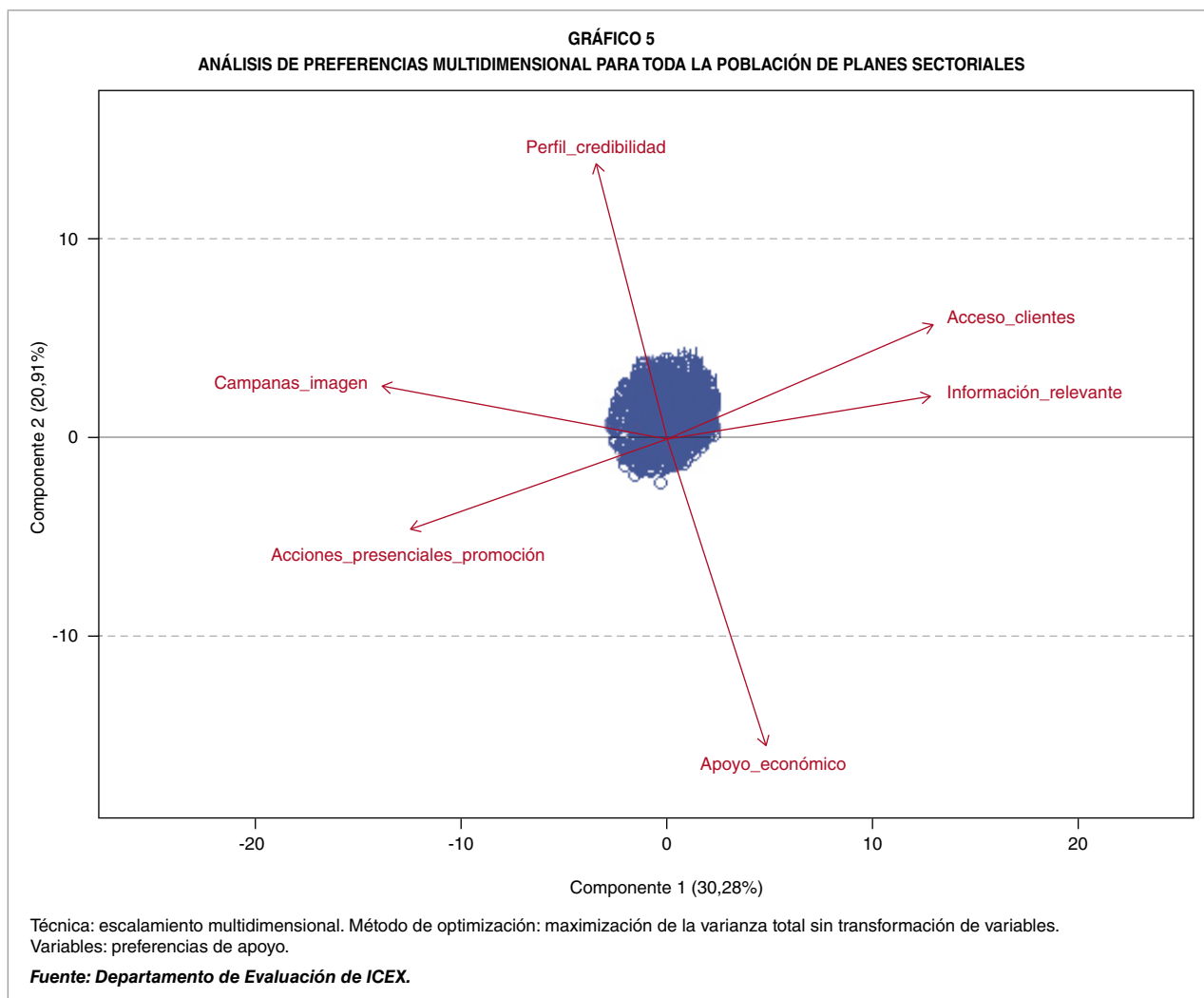
escalamiento y a la información de los histogramas, estas empresas, sobre todo, requieren el tándem de información relevante de difícil obtención y el acceso efectivo a clientes.

8. Resultado

Llegamos ahora a la parte del resultado de nuestros apoyos, definidos como los efectos inmediatos de los productos y servicios que ofrecemos a las empresas cliente. La pregunta que surge a este respecto es, en primer lugar, en qué incidimos y, en segundo lugar, comprobar la atribución de nuestro apoyo, es decir, el vínculo causal entre la intervención y los efectos observados.

Tras reconstruir la lógica de la intervención de cada apoyo, plasmamos las relaciones en un esquema que hace posible visualizar las posibles relaciones teóricas de causa y efecto entre las variables identificadas. Todas estas relaciones constituyen hipótesis que comprobamos mediante la ejecución del *test* de hipótesis apropiado.

Tal y como hemos dicho anteriormente, en esta primera fase hemos utilizado falsos ▷



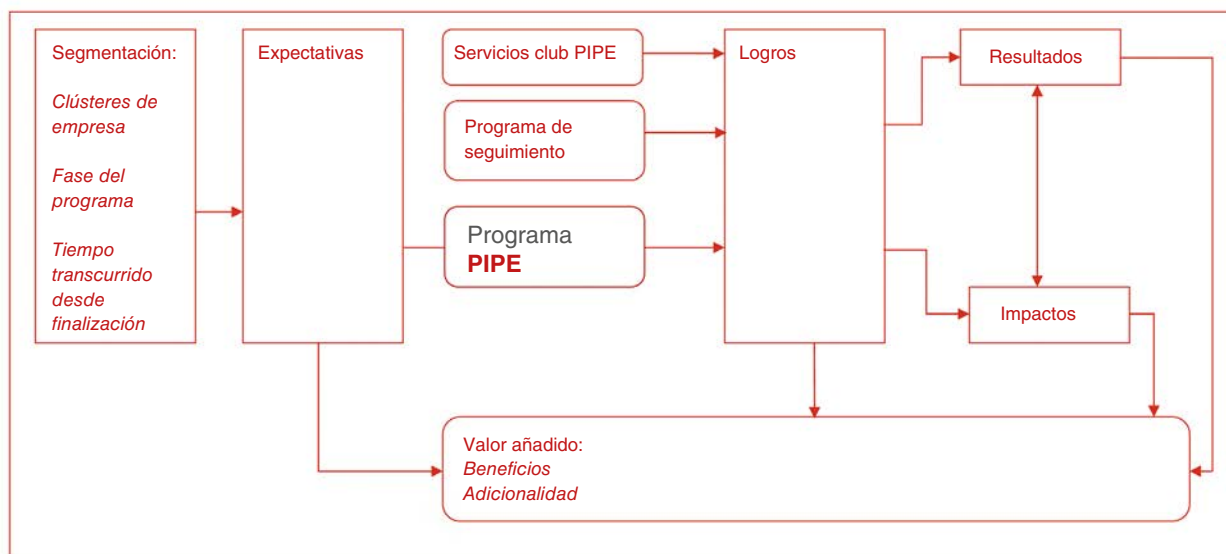
contrafactuales, es decir, hemos utilizado el propio grupo de tratamiento como grupo de control. En particular, hemos recurrido a la técnica de la pregunta implícita, que consiste en que la propia pregunta de la encuesta hace referencia al grado en que la empresa ha percibido que el apoyo ha incidido en diferentes aspectos de mejora de competitividad. Además, incluimos siempre un bloque que llamamos de valor añadido que consta de las dos preguntas implícitas siguientes.

Beneficios. Valore si los beneficios que le ha supuesto el uso del servicio o la participación en el programa son mayores al coste de su participación.

Adicionalidad. Valore su grado de acuerdo con la siguiente afirmación: «El apoyo prestado por ICEX le ha permitido lograr resultados que por sí solo no le hubiera sido posible conseguir».

La primera tiene que ver con la relación calidad-precio del apoyo público y la segunda, con el grado de adicionalidad que ha supuesto el apoyo público. Como estamos además interesados en conocer cuándo tenían lugar los efectos en nuestros clientes tras el apoyo prestado por ICEX, en nuestras evaluaciones realizamos un diseño muestral robusto y equilibrado que permite preguntar a diferentes cohortes de empresas beneficiarias del programa de ▷

GRÁFICO 6
ESQUEMA DE RELACIONES DEL PLAN DE INICIACIÓN A LA PROMOCIÓN EXTERIOR (PIPE)



Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

apoyo, como mínimo entre un año y tres años anteriores al ejercicio en que realizamos la evaluación, aunque en ocasiones hemos llegado a preguntar a empresas que recibieron el apoyo cinco años antes. Esto nos permite identificar efectos a lo largo del tiempo, como mínimo, entre uno y tres años después de la

intervención. Como ejemplo, el Gráfico 9 muestra el diseño cuasiexperimental que subyacía a la evaluación del programa PIPE.

En primer lugar, contestamos la pregunta de qué efectos ha habido en la población tras la intervención pública mediante un análisis de la varianza multivariante junto con tests de ▷

GRÁFICO 7
DISEÑO CUASIEXPERIMENTAL SUBYACENTE EN LA EVALUACIÓN DEL PIPE



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>NRAND</i> O1		X	X	O2			O3
<i>NRAND</i>		O1	X	X	O2		O3
<i>NRAND</i>			O1	X	X	O2	O3

NRAND (NON-RANDOM): autoselección, asignación no aleatoria al grupo de estudio

X: aplicación de tratamiento: programa PIPE

O: observación de variables

O1: expectativas antes de entrar en el programa

O2: logros tras salir del programa

O3: impactos, resultados y valor añadido del programa

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

TABLA 9
EFFECTOS EN BENEFICIARIO DEL PIPE
(Incidencia en aspectos de impacto y resultado o análisis de cumplimiento de objetivos)

	Cambios de comportamiento				Nuevas habilidades			Operativa comercial					Logros						Valor añadido				
	Introduccion_mejoras	Mayor_confianza	Gasto_I_D	Dpto_Internacional	Cambio_cultura	Nuevas_ideas	Estrategia_marketing	Habilidades_investigacion	Intangibles	Entrada_nuevos_mercados	Cartera_clientes	Efecto_facturacion	Efecto_personal	Efecto_perdidas_ganancias	Diagnostico_L	Consultora_L	Colaborador_L	Promocion_L	ClubPIPE_L	Instituciones_L	Beneficios	Adicionalidad	
Por tipo de empresa	Tipo 1																						
	Tipo 2																						
	Tipo 3																						
	Tipo 4																						
	Tipo 5																						
Por fase	P. PIPE cerrado																						
	P. seguimiento en curso																						
	P. seguimiento finalizado																						
Por año de cierre	2009																						
	2010																						
	2011																						
Por valoración de la utilidad del club PIPE	No lo utilizaron																						
	En nada																						
	Escasamente																						
	De alguna manera																						
	Bastante																						
	En gran medida																						
Fue decisivo																							
Media total	3,04	3,53	2,50	3,15	3,05	2,90	3,31	3,30	2,91	3,36	3,03	2,26	2,70	3,03	2,79	3,04	3,24	2,00	2,94	3,34	3,32	3,22	

■ El programa incide en este aspecto de forma notable.

■ El programa incide en este aspecto de forma adecuada.

■ El programa no incide en este aspecto.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

comparaciones múltiples de medias. Solemos utilizar principalmente los *tests* de Duncan y de Dunnett, en función de si un *test* previo de homogeneidad de la varianza nos permite suponer que las varianzas dentro de cada nivel en las variables de clasificación son homogéneas o no. Estos *tests* de comparaciones múltiples de medias nos indican si se puede dividir la población en tres grupos: uno cuya media esté por encima de la media poblacional; otro cuya media sea equivalente a la media poblacional; y un tercero cuya media sea inferior a la media poblacional. Tras tener la población dividida en estos grupos, los coloreamos en función de su media según las escalas de Likert y mostramos gráficamente, como recoge la Tabla 9, en qué variables ha habido efectos en las empresas cliente tras haber recibido el apoyo.

En estos gráficos buscamos, sobre todo, patrones verticales u horizontales, o rupturas de patrones verticales u horizontales. Un patrón vertical implica que el efecto en un determinado aspecto de resultado es independiente de los diferentes niveles de la variable de clasificación, mientras que un patrón horizontal muestra que un determinado nivel de clasificación presenta un comportamiento diferenciado y, por tanto, propio de dicho nivel de clasificación. Las rupturas de patrones tienen una lectura similar: una ruptura de patrón vertical muestra que para un nivel determinado el comportamiento es distinto del resto de la población en un determinado aspecto, y una ruptura de patrón horizontal muestra que para un determinado nivel el comportamiento en algún aspecto es distinto de su comportamiento general.

Ahora bien, este análisis de incidencia en variables de impacto y resultado no implica que el efecto observado sea atribuible a nuestra intervención. Para ello, necesitamos realizar la

técnica de estimación de impacto contemplada, que es una regresión logística que modelice la probabilidad de puntuar 4 o 5 (rango alto de una escala de Likert) en las variables de valor añadido en función de todas las variables de logros y efectos en aspectos de mejora de competitividad (nuestras variables de impactos y resultados) del cuestionario.

9. Atribución de efectos al apoyo público: cadena de valor público

Tras realizar esta regresión logística, construimos una tabla donde mostramos para qué variables un aumento o un descenso implica necesariamente una mayor probabilidad de puntuar 4 o 5 en las variables de valor añadido. La Tabla 10 muestra los resultados más interesantes para el programa PIPE, en particular la evolución del reconocimiento del valor del apoyo prestado según el paso del tiempo. En términos de adicionalidad, las empresas reconocen un año después de la terminación del programa dicho valor en la mejora en la estrategia de *marketing*. Dos años después, lo reconocen en el cambio de cultura integral en la empresa. Tres años después, el reconocimiento se plasma en la decisión de incrementar el gasto en I+D. Por su parte, en términos de beneficios (relación calidad-precio), las empresas reconocen los beneficios de haber participado en el programa un año después de la terminación del PIPE en una mayor confianza a costa de un empeoramiento de la cuenta de pérdidas y ganancias (lo que implica inversión). Dos años después, en la introducción de mejoras. Tres años después, el reconocimiento se plasma en el desarrollo de un Departamento Internacional y en un efecto positivo en la cuenta de pérdidas y ganancias. ▷

TABLA 10
ATRIBUCIÓN DE EFECTOS EN BENEFICIARIO AL PROGRAMA PIPE
 (variables de adicionalidad y de beneficios)

		Años tras el apoyo (año de fin del apoyo)				Años tras el apoyo (año de fin del apoyo)			
		Todas las empresas	Tres años después (2009)	Dos años después (2010)	Un año después (2011)	Todas las empresas	Tres años después (2009)	Dos años después (2010)	Un año después (2011)
Cambios de comportamiento	Introduccion_mejoras						X		
	Mayor_confianza							X	
	Gasto_I_D		X						
	Dpto_Internacional					X			
	Cambio_cultura			X					
Nuevas habilidades	Nuevas_ideas								
	Estrategia_marketing	X			X				
	Habilidades_investigacion								
	Intangibles								
Operativa comercial	Entrada_nuevos_mercados	X	X		X				
	Cartera_clientes			X					
	Efecto_facturacion					X		X	
	Efecto_personal							X	
	Efecto_perdidas_ganancias						X	X	
Logros	Diagnostico_L					X	X	X	
	Consultoria_L								
	Colaborador_L								
	Promocion_L	X	X	X	X	X	X	X	
	ClubPIPE_L								
	Instituciones_L	X							

■ Un aumento en esta variable se traduce en una inequívoca propensión a puntuar 4 o 5 en la variable Adicionalidad o Beneficio.
■ Un aumento en esta variable se traduce en una inequívoca propensión a puntuar por debajo de 4 en la variable Adicionalidad o Beneficio.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

Aunque todas nuestras evaluaciones tienen un diseño elaborado que permite obtener resultados muy detallados, mostramos en la Tabla 11, a modo de resumen, el porcentaje de empresas que reconoce un grado adecuado, como mínimo, en el valor añadido del servicio recibido (sea en relación calidad-precio o en adicionalidad), estructurado por su tamaño, según los criterios de la UE. Disponer de esta información resulta clave a la hora de tomar

decisiones relativas a los apoyos orientados a distintos segmentos de empresas, según su tamaño.

10. Evaluaciones de necesidades

Vamos a comentar brevemente cómo acometemos las evaluaciones de necesidades, que realizamos cuando queremos indagar ▷

TABLA 11
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE RECONOCE COMO MÍNIMO UN GRADO ADECUADO EN EL VALOR AÑADIDO DEL SERVICIO (SEA EN RELACIÓN CALIDAD-PRECIO O EN ADICIONALIDAD) POR SU TAMAÑO SEGÚN LOS CRITERIOS DE LA UE

Grupo actividad	Tamaño de empresa			
	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	No pyme
Apoyo a inversión	55,56%	88,89%	74,19%	76,47%
Apoyo individual	88,00%	82,27%	80,00%	85,53%
Contacto	81,97%	79,08%	83,96%	88,57%
Exhibición	77,24%	80,92%	83,76%	81,65%
Información	50,00%	100,00%	100,00%	—
Iniciación	84,00%	85,48%	96,08%	100,00%
Relaciones públicas	65,67%	73,64%	82,35%	76,92%
Servicio personalizado	70,76%	75,32%	76,15%	82,39%

Nota: el análisis realizado en cada evaluación por segmentos de empresa y por tiempo en que se produce el efecto ofrece resultados más detallados.
Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

qué tipo de apoyo tendríamos que dar a cada tipología de empresa, en función de sus necesidades y sus capacidades.

Estas evaluaciones constan de al menos una primera fase de la cual, mediante técnicas cualitativas (principalmente grupos de discusión y entrevistas en profundidad), extraemos ideas bien formuladas de apoyos que ICEX podría prestar y que son demandados con claridad por alguna empresa participante en el trabajo de campo, que es representativa, de acuerdo con el diseño de muestra calculado previamente, de un tipo de empresa definido. Diseñamos toda la evaluación y dirigimos el proceso, aunque subcontratamos la ejecución de las técnicas. Un ejemplo de la forma de proceder y los resultados que obtenemos en esas fases cualitativas puede verse en De Lucio (2018).

En una fase posterior, sometemos todas las propuestas identificadas al grueso de empresas que podrían estar interesadas en dichos servicios bajo una metodología clásica de *test* de producto, donde preguntamos por el interés en la propuesta de servicio y por su intención de precio, y analizamos luego las respuestas mediante una metodología cuantitativa propia.

11. Autodiagnóstico de las capacidades de la empresa

En todas las evaluaciones de necesidades incluimos un bloque de diagnóstico de la empresa, donde preguntamos acerca de sus capacidades generales de producción, de sus recursos humanos y de su departamento comercial. Para analizar este bloque, usamos una técnica para extraer la preferencia en diferentes ítems probada en sistemas de recomendación, que evitan el problema de los diversos umbrales de percepción propios para cada empresa, es decir, la divergencia en los grados de exigencia y de referencia de empresas que se encuentren en diferente estado de madurez y desarrollo. En concreto, tipificamos las puntuaciones de cada empresa de acuerdo con la distribución de sus calificaciones en todas las variables de diagnóstico y sometemos estas nuevas variables tipificadas a un análisis de escalamiento dimensional. Como resultado, hemos identificado tres ejes, que llamamos factores de oposición, y la posición a lo largo de estos ejes clasifica cada empresa en términos de sus capacidades reales. Cada uno de estos ejes, que detallamos a continuación, ▷

está constituido a su vez por dos dimensiones distintas en pugna.

- El eje 1 muestra el equilibrio entre las siguientes dimensiones:
 - Cultura internacional y red de contactos.
 - Recursos humanos y financieros.

- El eje 2 muestra el equilibrio entre las siguientes dimensiones:
 - Formación continua y capacidad analítica.
 - Labores tradicionales de un departamento comercial.

- El eje 3 muestra el equilibrio entre las siguientes dimensiones:
 - Recursos financieros y capacidad productiva.
 - Talento de los recursos humanos comerciales.

Llamamos palanca de competitividad a aquella dimensión dentro de cada eje que está reforzada en cada tipo de empresa. La Tabla 12 muestra las palancas de competitividad de los ocho tipos distintos de empresa surgidos de la evaluación de necesidades en apoyos a acciones de prospección comercial en el mercado internacional.

12. Análisis del interés en las propuestas de servicio

Las empresas, a continuación, pueden valorar su interés en cada propuesta de servicio identificada mediante una escala de Likert, e indicar una intención de precio en función de ciertas horquillas preestablecidas. Calculamos para las variables de interés la desviación tipificada con respecto al valor medio de todas las variables de interés en las mejoras de cada observación, e igualmente para las variables de intención de precio. ▷

TABLA 12
PALANCAS DE COMPETITIVIDAD PARA LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESA QUE SOLICITAN APOYO A SUS ACCIONES INDIVIDUALES DE PROSPECCIÓN COMERCIAL

	Cultura internacional y red de contactos	Recursos humanos y financieros	Formación continua y capacidad analítica	Labores tradicionales de un departamento comercial	Recursos financieros y capacidad productiva	Talento de los recursos humanos comerciales
Tipo 1						
Tipo 2						
Tipo 3						
Tipo 4						
Tipo 5						
Tipo 6						
Tipo 7						
Tipo 8						

■ La empresa se apoya en esta dimensión de diagnóstico como factor de competitividad.
 ■ Esta dimensión de diagnóstico está equilibrada como factor de competitividad.
 ■ La empresa no se apoya en esta dimensión de diagnóstico como factor de competitividad.

Los tipos 6, 7 y 8 son diferentes clases de microempresas.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

A continuación, sometemos tanto las variables originales como las tipificadas a un análisis de colas de distribución, tanto según la distribución dentro del propio tipo de empresa como entre tipos de empresa, y triangulamos estos resultados con los obtenidos en la fase cualitativa. La Tabla 13 muestra, a modo de ejemplo, los resultados solo del análisis cuantitativo para la propuesta «Información especializada por sector». A la hora de interpretar estos resultados, es conveniente tener en cuenta que, dada la naturaleza de los datos, para la población con escasa intención de precio, el valor reflejado en los cuadros sobreestima el valor real de la media de esta

población, mientras que, para aquella con alta intención de precio, el valor mostrado lo estará subestimando.

A partir de la información recabada en la evaluación, incluyendo el diagnóstico, el interés en propuestas, y la sucesión de apoyos que ha solicitado la empresa de ICEX, podemos hacernos una idea bastante precisa de qué requiere cada tipo de empresa y en qué deberíamos ayudarla, pues además podemos conocer, a partir de los resultados de las evaluaciones de impacto, la efectividad del apoyo que podríamos ofrecerle, si la categoría de apoyo a la que pertenece ha sido previamente evaluada. ▷

TABLA 13
INTERÉS E INTENCIÓN DE PRECIO EN LA PROPUESTA DE OFRECER SERVICIOS DE INFORMACIÓN ESPECIALIZADA

	Interés (1)	Interés. Desviación respecto a media (2)	Interés. Desviación respecto a clúster (3)	Precio (4)	Precio. Desviación respecto a media (5)	Precio. Desviación respecto a clúster (6)
Tipo 1	4,12	93%	93%	271	79%	79%
Tipo 2	3,97	74%	74%	177	59%	59%
Tipo 3	3,88	74%	74%	180	62%	62%
Tipo 4	3,98	85%	85%	187	73%	73%
Tipo 5	3,91	77%	77%	198	66%	66%
Tipo 6	3,85	60%	60%	172	53%	53%
Tipo 7	3,93	73%	73%	157	42%	42%
Tipo 8	3,78	70%	70%	135	38%	38%
<i>p-valor (ANOVA multiv.)</i>	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Media total	3,93		76%	189		60%

Código de lectura.

Columna 1: Interés en la propuesta.

- Esta mejora despierta un interés notable.
- Esta mejora despierta interés.
- Esta mejora despierta poco interés.

Columna 4: intención de precio.

- La intención de precio para esta mejora es superior a la media.
- La intención de precio para esta mejora es indistinguible de la media.
- La intención de precio para esta mejora es inferior a la media.

Columna 2: Interés en la propuesta y 5: intención de precio.

- El valor se encuentra en la cola superior de la distribución para este tipo de empresa.
- El valor se encuentra dentro del grueso de la distribución para este tipo de empresa.
- El valor se encuentra en la cola inferior de la distribución para este tipo de empresa.

Columna 3: Interés en la propuesta y 6: intención de precio.

- El valor se encuentra en la cola superior de la distribución entre tipos de empresa.
- El valor se encuentra dentro del grueso de la distribución entre tipos de empresa.
- El valor se encuentra en la cola inferior de la distribución entre tipos de empresa.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

13. Perfilado de empresas

Hace algunos años empezamos a trabajar en la creación de un índice sintético del potencial de internacionalización de una empresa. Como primer paso, en 2017 se realizó un primer estudio para identificar perfiles de las empresas que habían acudido a ICEX entre 2009 y 2016, teniendo en cuenta 65 variables de caracterización y competitividad que un análisis factorial mostró que representaban diversas facetas de 22 factores latentes. Este estudio reveló diez grupos de empresas muy distintos, para los que es posible inferir necesidades diferenciadas en materia de internacionalización. En la actualidad, el ejercicio se está ampliando a empresas usuarias de servicios de ICEX entre 2003 y 2019 (más de 180.000 entidades entre diferentes formas societarias de empresas y autónomos registrados). Este estudio nos va a permitir determinar una segmentación de empresas en función de sus necesidades y potencial de internacionalización y refinar los clasificadores para identificar empresas a las que ofrecerles aquellos de nuestros servicios que solventen sus necesidades actuales o futuras. Dentro de este trabajo, en primer lugar, tuvimos que completar mediante imputación los datos recabados de Informa para 27 variables objetivas longitudinales a partir de 2008. En particular, se aplicaron el método de la maximización de la esperanza y el método de imputación por especificación completamente condicional (método

de Monte Carlo basado en cadenas de Markov, MCMC), que daban resultados muy similares, y a continuación, como regla de decisión final para la imputación efectiva de cada valor faltante concreto, calculamos la combinación lineal aleatorizada entre ambos métodos mediante parámetro de distribución uniforme. La calidad de esta imputación se muestra en la Tabla 14.

14. Sistema de recomendación basado en inteligencia artificial

Todo el conocimiento extraído, que hemos intentado difundir de forma breve en este artículo, nos ha permitido plantear un sistema de recomendación que puede proponer, de manera anticipada, las actividades e instrumentos de apoyo de interés para el cliente en términos de efectividad del mismo y del valor de la acción pública. La retroalimentación de este sistema con los datos de efectividad real le hará ir ajustándose solo, por lo que entrará en el paradigma denominado inteligencia artificial. El Gráfico 8 muestra los bloques y flujos del sistema de recomendación diseñado, en cuya prueba estamos ahora mismo inmersos y plenamente ilusionados, pues supone un paso clave para conseguir que las evaluaciones que hemos acometido no supongan solo ejercicios teóricos, sino que permitan, en la práctica, mejorar la precisión y calidad del servicio que ofrecemos a la empresa. ▶

TABLA 14
CALIDAD DE LA IMPUTACIÓN DEL CONJUNTO DE VARIABLES SELECCIONADAS DEL REGISTRO MERCANTIL PARA LAS EMPRESAS CLIENTE DE ICEX DESDE 2003

Criterio de validez	Valor
Máximo error de imputación	3%
Máxima variación en entropía individual y condicional	1%
Máxima variación en información mutua entre componentes principales no redundantes	1%
<i>Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.</i>	

La implementación de este sistema de recomendación constituye uno de los proyectos prioritarios, que irá concretándose en los próximos meses mediante una mayor integración de los sistemas de información para facilitar y extender su uso y para iterar mediante la retroalimentación que permita ir mejorando progresivamente su utilidad y fiabilidad a través de la experiencia real.

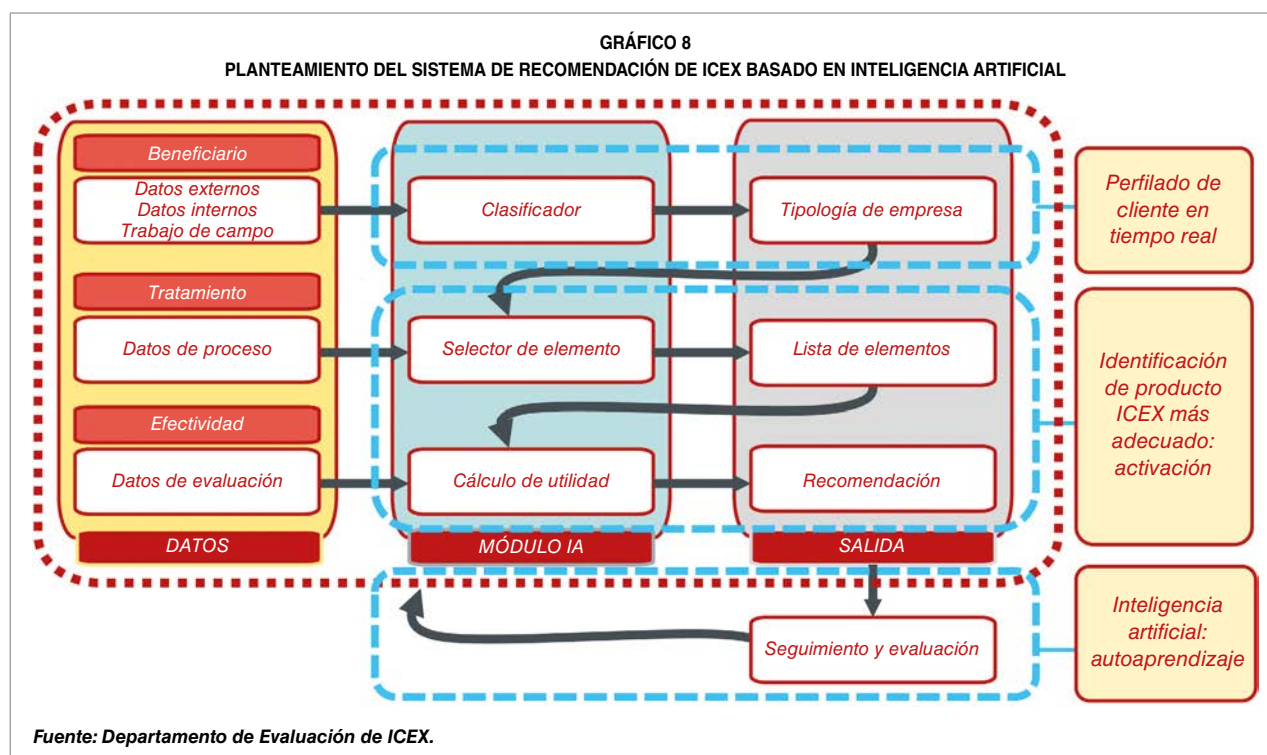
15. Conclusiones

En un entorno institucional y social de creciente sensibilidad y orientación hacia la mejora de las políticas públicas, los procesos de evaluación han pasado en muchos casos de ser una mera obligación a convertirse en un eje estratégico. En ICEX, el extenso y exhaustivo trabajo desarrollado durante la última década ha sentado las bases para configurar a la evaluación como un potente vector de mejora

interna que permita optimizar la gestión, potenciar el enfoque al cliente y promover la toma de decisiones encaminada a la consecución de los objetivos estratégicos marcados.

Los retos estructurales relacionados con las características del sector exterior español y la orientación estratégica, recogida tanto en el Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española como en el Plan Estratégico de ICEX, definen claramente una hoja de ruta en un marco temporal concreto, si bien la coyuntura económica y los nuevos acontecimientos que se suceden nos abocan a escenarios de incertidumbre y a contextos presupuestarios dinámicos que plantean retos adicionales a los que es preciso ir dando respuesta de manera flexible y progresiva.

Para cumplir con nuestra misión de impulsar la internacionalización de la economía española, adquieren aún mayor relevancia tanto la cultura de orientación al cliente, poniendo un especial foco en las pymes, como la gestión ▷



interna y optimización de los apoyos de ICEX. En este sentido, la aplicación de técnicas de ciencia de datos a los métodos tradicionales de evaluación, así como una visión analítica e integral de los apoyos que se prestan se configuran como palancas esenciales para impulsar las decisiones estratégicas en ICEX.

El desarrollo alcanzado por el equipo de evaluación interno, apoyado puntualmente con expertos y profesionales externos, ha conducido a un grado de conocimiento tanto del impacto de los programas y actividades como del perfilado de clientes y de las recomendaciones más adecuadas según sus necesidades, que coloca a ICEX en la mejor posición para proporcionar a la empresa un apoyo progresivamente más eficaz a lo largo de su proceso de internacionalización.

Todo ello no hubiera sido posible sin el impulso que ha supuesto el proyecto CRM Global ICEX durante la última etapa, como plataforma de información de los clientes y de su interacción con nosotros, junto con el intenso trabajo de Gobierno del Dato enfocado a mejorar paulatinamente la calidad de la información y los datos disponibles, así como el soporte técnico de alto nivel que proporciona Tecnologías de la Información. No en vano, disponer de información fiable y actualizada resulta esencial para poder realizar análisis precisos y extraer conclusiones que apoyen la toma de decisiones.

Nuevos proyectos y perspectivas se vislumbran en el horizonte cercano, ya que, junto con el sistema de recomendación enunciado, se abre igualmente la posibilidad de orientar la navegación en nuestro sistema de portales a través de la ludificación de la experiencia del usuario para poder conducirlo hacia el producto o servicio que mejor se adapte a sus necesidades e intentar promover que lo adquiera, mediante la contratación de un servicio, la descarga de información y contenidos relevantes o

la inscripción en alguna actividad de su interés o adaptada a su perfil. En esencia, este proceso viene guiado por la siguiente relación:

$$\text{Producto} = F(\text{Necesidades}, \text{Efectividad}, \text{Disponibilidad}) \quad [1]$$

Es decir, el producto que se debe ofrecer depende de la necesidad de la empresa, de la efectividad del producto en la propia empresa y de la disponibilidad del mismo dentro del catálogo y del plan de actividades de ICEX. Nuestra labor de evaluación ofrece evidencia robusta y relevante para poder contestar con fiabilidad las dos primeras cuestiones, y con unas pocas preguntas podríamos llevar a cualquier empresa que navegue por nuestros portales donde le resulte más oportuno. La Tabla 15 muestra el máximo número de preguntas necesarias para poder determinar el producto o servicio más apropiado para una empresa. Se trata de un número máximo de cuestiones, acotado y bastante asumible, pues no tiene sentido solicitar a una empresa información que ya conocemos. Este es el premio y la ventaja de aunar el conocimiento de la evaluación con la estrategia del dato.

Todos los grandes proyectos estratégicos precisan de la conjunción de elementos clave para su singladura y el caso de la evaluación en ICEX no ha sido una excepción. La combinación entre el impulso firme y decidido de todo el equipo, el compromiso con la mejora continua de la gestión interna que promueva la consecución de los objetivos definidos en el Plan Estratégico y un equipo altamente cualificado capaz de diseñar modelos de gran envergadura y extraer conclusiones rigurosas han resultado esenciales para consolidar progresivamente una ambiciosa estrategia en materia de evaluación.

Otro hito representa el Sistema de Seguimiento de Indicadores del Plan Estratégico ▷

TABLA 15
NÚMERO DE BITS (PREGUNTAS BINARIAS SÍ/NO) NECESARIAS PARA DETERMINAR EL PRODUCTO MÁS APROPIADO PARA UNA EMPRESA

	Expresión	Necesidades (1)	Mercados (2)	Categorías de instrumentos (3)
Número de posibles valores	n	8	21	8
Bits	$\log_2 n$	3	4,39	3
Preguntas necesarias	Techo($\log_2 n$)	3	5	3

(1) Grupos de empresas según la evaluación de necesidades de apoyos a la prospección comercial.

(2) Zonas geográficas que definen mercados regionales.

(3) Número de categorías de instrumento de ICEX en función del producto o servicio ofrecido a la empresa.

Como las preguntas no son independientes, el número de preguntas en fases posteriores se reducen. Por ejemplo, concretar una necesidad implica una reducción del conjunto de categorías que se puede ofrecer.

La efectividad se calcula en función de los parámetros anteriores y del tipo de la empresa.

Fuente: Departamento de Evaluación de ICEX.

de ICEX, una potente herramienta diseñada igualmente en el área de Evaluación que proporciona una visión integral del grado de cumplimiento de los objetivos de nuestra actividad medidos en diversos indicadores económicos clave, lo que se conoce en terminología de la Comisión Europea como el marco de rendimiento.

Finalmente, en el marco del firme compromiso de ICEX con el impulso a la internacionalización de las empresas y de la economía española, el refuerzo de la colaboración institucional en el seno de la Administración que facilite la puesta en común de datos e información clave con la finalidad de impulsar proyectos de evaluación, entendemos que abre las puertas a plantear posibles iniciativas conjuntas con objetivos aún más ambiciosos que promuevan análisis transversales, que aporten conclusiones de interés sobre la efectividad e impacto de los apoyos y que contribuyan a fomentar y optimizar la eficacia, el valor y la adicionalidad de las políticas públicas al servicio de la internacionalización en su conjunto.

Bibliografía

Aggarwal, C. C. (2016). *Recommender Systems: The Textbook*. Springer. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-319-29659-3.pdf>

De Lucio (2018). Capítulo sobre necesidades de las empresas en su proceso de internacionalización. En P. de Diego, J. de Lucio, M. Martínez y J. Núñez, *La internacionalización de la empresa española: Situación y propuestas*. Civitas. <https://www.thomsonreuters.es/es/tienda/duo-papel-ebook/la-internacionalizacion-de-la-empresa-espanola--situacion-y-propuestas-duo/p/10012891>

Gertler, P. J., Martínez, S., Premand, P., Rawlings, L. B., & Vermeersch, C. M. J. (2016). *Impact Evaluation in Practice*. World Bank (2nd Edition). <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25030>

HM Treasury (2011). *The Magenta Book: Guidance for evaluation*. <https://www.gov.uk/government/publications/the-magenta-book>

Núñez, J. (2017). *La evaluación del apoyo público a la internacionalización empresarial*. (Disponible en la red Academia, mayo 2017). https://www.academia.edu/37555717/La_evaluaci%C3%B3n_del_apoyo_p%C3%BAblico_a_la_internacionalizaci%C3%B3n_empresarial

Peña, D. (2002). *Análisis de datos multivariantes*. McGraw-Hill. <https://www.mheducation.es/analisis-multivariante-de-datos-9788448136109-spain-group>

Pérez Lopez, C., y Moral Arce, I. (2015). *Técnicas de evaluación de impacto*. Garceta.

Rincón-Aznar, A., Riley, R., & Rosso, A. (2015). Evaluating the impact of UKTI trade services on the performance of supported firms. *Report to the UKTI, the National Institute for Economic* ▷

and Social Research. <https://www.gov.uk/government/publications/evaluating-the-impact-of-ukti-trade-services-on-the-performance-of-supported-firms>

Subdirección General de Estrategia de Internacionalización (2019). El Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020. *Boletín Económico de ICE* (3111). <https://doi.org/10.32796/bice.2019.3111.6827>

Tan, P., Steinbach, M., Karpatne, A., & Kumar, V. (2019). *Introduction to Data Mining*. Pearson (Second Edition). <https://www-users.cs.umn.edu/~kumar001/dmbook/index.php>

UKTI (2014). *Technical Note: UKTI's monitoring and evaluation evidence*. <https://www.gov.uk/government/publications/technical-note-uktis-monitoring-and-evaluation-evidence/technical-note-uktis-monitoring-and-evaluation-evidence>

TÍTULOS PUBLICADOS EN 2019



BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)
ISSN 0214-8307

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	2,88 €	5,16 €	9,72 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,72 €		
TOTAL	70,60 €	90,16 €	94,72 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,24 €	0,56 €	0,81 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,29 €		
TOTAL	7,53 €	9,56 €	9,81 €

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,73 €	3,30 €	5,66 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
TOTAL	13,24 €	18,30 €	20,66 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 3.

Teléfonos: 91 3 49 51 29 – 91 3 49 51 33 (venta de publicaciones)

91 3 49 43 35 (suscripciones)

Correos electrónico: CentroPublicaciones@mincotur.es



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

**Información Comercial Española
 Revista de Economía**

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



**Boletín Económico
 de Información Comercial Española**

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior



En
INTERNET



**Cuadernos Económicos
 de ICE**

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Se recomienda a los autores consultar la página web del grupo de revistas de *Información Comercial Española* (Revistas ICE), donde aparecen publicados los artículos en formato electrónico y se recogen los principios y políticas editoriales de publicación (www.revistasice.com).

1. Los originales se remitirán a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@mincotur.es. También pueden enviarse a través de la página web de Revistas ICE.
2. Sólo se aceptan trabajos originales no publicados previamente ni en proceso de evaluación en otra revista. Mientras no reciban notificación de su rechazo o los retiren voluntariamente, los autores no enviarán los originales a otros medios para su evaluación o publicación.
3. El equipo editorial podrá rechazar un artículo, sin necesidad de proceder a su evaluación, cuando considere que no se adapta a las normas, tanto formales como de contenido, o no se adecúe al perfil temático de la publicación.
4. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word. En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirán la fuente de información y, en su caso, notas aclaratorias.
5. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20 (aproximadamente entre 5.000 y 6.000 palabras). La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
6. Cada original incluirá, en una primera página independiente, el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos.
7. En la primera página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas (aproximadamente 150 palabras) con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
8. El texto del artículo seguirá la siguiente estructura: introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía. Si hubiera anexos, se insertarán tras la bibliografía y deberán llevar título.
9. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continua utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:
 - 1. Título del apartado**
 - 1.1. Título del apartado**
 - 1.1.1. Título del apartado
10. Las notas a pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
11. Las ecuaciones y expresiones matemáticas irán centradas y, en su caso, la numeración irá entre corchetes y alineada a la derecha.
12. La forma de citación seguirá los criterios de la última versión de las normas de la American Psychological Association (APA) que se pueden consultar en la siguiente dirección <https://apa-style.apa.org/style-grammar-guidelines/citations/paraphrasing>
13. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
14. Al final del texto se recogerá la bibliografía utilizada, ordenada alfabéticamente según las Normas APA. Se recuerda que siempre que el artículo tenga DOI, este se deberá incluir en la referencia. Se pueden consultar las normas generales y ejemplos de las referencias más frecuentes en <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples>

Formato y ejemplos de las referencias más frecuentes:

Libro

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Editorial.

Pilling, D. (2019). *El delirio del crecimiento*. Taurus.

Libro electrónico con DOI (o URL)

Apellido, A. A. (Año). *Título*. <https://doi.org/xxx>

Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. <https://doi.org/10.1007/97-0-387-85784-8>

Capítulo de libro

Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En C. C. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Editorial.

Demas, M., & Agnew, N. (2013). Conservation and sustainable development of archaeological sites. En I. Rizzo y A. Mignosa, *Handbook on the Economics of Cultural Heritage* (pp. 326-343). Edward Elgar.

Publicaciones periódicas formato impreso

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp.

Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., & Aide, T. M. (2008). Agricultural abandonment, suburban growth, and forest expansion in Puerto Rico between 1991 and 2000. *Ecology & Society*, 12(2), 1-19.

Publicaciones periódicas online con DOI (o URL)

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. <https://doi.org/xxx>

Fernández-Blanco, V., Orea L., y Prieto-Rodríguez, J. (2009). Analyzing consumers' heterogeneity and self-reported tastes: an approach consistent with the consumer's decision making process. *Journal of Economic Psychology*, 30(4), 622-633. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.04.005>

Informe oficial en web

Organismo (Año). *Título del informe*. <http://www...>

Fondo Monetario Internacional (2019). *Global Financial Stability Report*. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2019/10/01/global-financial-stability-report-october-2019>

Ley/Reglamento

Título de la ley. *Publicación*, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

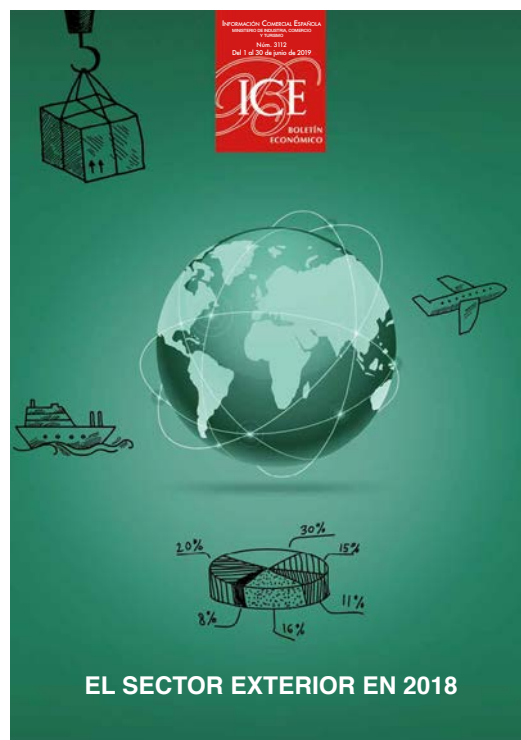
Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, n.º 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

Las referencias se ordenan alfabéticamente y, en caso de varios trabajos realizados por el mismo autor/a, el criterio es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el/la autor/a figura solo/a. Correlativos de año más antiguo a año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos colectivos en los que el/la autor/a es el/la primero/a. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autor y fecha, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ej.: 2014a, 2014b, etc.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO