

PROGRAMA 431A

PROMOCIÓN COMERCIAL E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. DESCRIPCIÓN Y FINES

El objetivo último de este programa es la ayuda a la internacionalización de la economía española, mejorando la participación de la empresa española en los mercados internacionales, mediante la planificación y desarrollo de la política comercial y de inversiones.

La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, contempla un concepto amplio de internacionalización, al establecer que las políticas de fomento de la internacionalización son el conjunto de actuaciones que desarrolla el sector público, junto con el sector privado, para facilitar y reforzar la dimensión internacional de la economía española y fomentar la presencia exterior de las empresas y de los emprendedores como factores de estabilidad, crecimiento y creación de empleo.

En el marco de esta ley se aprobó el primer Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española 2014-2015, cuyo objetivo ha sido la mejora de la competitividad y la maximización de la contribución del sector exterior al crecimiento y a la creación de empleo. El sector exterior se ha configurado como el motor de salida de la crisis económica y con estos planes se busca que la contribución positiva a la renta y al empleo por parte del sector exterior se configure como uno de los pilares del nuevo modelo de crecimiento económico para España, tomando como referencia los modelos económicos de los países más abiertos y de mayor renta del mundo.

Si bien la ley establece el carácter bienal de los planes estratégicos, la experiencia en la elaboración, ejecución y evaluación del primer plan han puesto de manifiesto la necesidad de contar con un marco estratégico que permita una planificación a más largo plazo. Es por ello que, en septiembre de 2017, se aprobó, por Acuerdo de Consejo de Ministros, la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 junto con el primer Plan de Acción 2017-2018. El Plan de Acción vigente hoy día es el segundo Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020, que fue aprobado por Consejo de Ministros el 29 de marzo de 2018.

Actualmente, se está analizando el grado de ejecución del primer plan bienal, cuyos resultados servirán para el diseño de los Planes de Acción de los próximos años. Además, y debido a la crisis generada por la pandemia del Covid-19, ha sido necesaria la elaboración

de un Plan de Choque post Covid-19 en apoyo a la internacionalización que está en proceso final de aprobación, al mismo tiempo que se está trabajando en la elaboración del próximo Plan de Acción 2021-22.

La Estrategia se articula en seis ejes de actuación, en los que se considera que deben centrarse los esfuerzos del sector público en apoyo de la internacionalización:

1. Ofrecer un apoyo a la internacionalización cada vez más adaptado a las necesidades y al perfil de nuestras empresas.
2. Incorporar la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización a la internacionalización.
3. Desarrollar el capital humano para la internacionalización.
4. Aprovechar mejor las oportunidades de negocio derivadas de la política comercial común y de las instituciones financieras y organismos multilaterales.
5. Potenciar la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido.
6. Reforzar la coordinación y la complementariedad de las acciones de todos los actores relevantes en materia de internacionalización.

Todos los ejes de la Estrategia continúan siendo relevantes, si bien se hace necesario un plan de choque que, junto con el nuevo Plan de Acción 2021-2022, aborde las circunstancias extraordinarias derivadas de la crisis.

Como en otras ocasiones, en la elaboración del paquete de medidas post COVID-19, así como de las líneas orientativas del nuevo Plan de Acción 2021-22, se tendrá en cuenta a todos los actores relevantes en materia de internacionalización, lo que incluye al sector privado, de forma que quede asegurada que la orientación del plan responde a sus necesidades, respetando el principio de complementariedad de las actuaciones públicas. Desde la Secretaría de Estado, conscientes de la importancia de reforzar el partenariado público-privado, se han llevado a cabo numerosas actuaciones para conocer la opinión de nuestras empresas, desde un cuestionario relativo a las principales dificultades que han encontrado las empresas a causa del Covid-19, o la campaña de ICEX “Queremos hablar contigo del futuro que podemos construir juntos”, así como numerosas reuniones con los principales agentes implicados en la internacionalización, como son la Cámara de Comercio de España, la CEOE y las Cámaras españolas oficiales en el extranjero.

El Plan de Choque post Covid-19 en Apoyo a la Internacionalización marca los siguientes objetivos:

Objetivo 1: Mitigar el impacto de la crisis del Covid-19 mediante actuaciones de ICEX y de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio dirigidas a lograr la proximidad al cliente en España y el acercamiento a los mercados; la reforma de los instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización y el mayor aprovechamiento de las oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales de la UE.

Objetivo 2: Promover la imagen de España asociada a la competitividad y la excelencia productiva, mediante el lanzamiento de estrategias de comunicación e imagen.

Objetivo 3: Mantener los mercados abiertos ante los riesgos de proteccionismo, con acciones en los principales foros internacionales como la UE, la OMC, la OCDE, la UNCTAD y el G-20.

Por su parte, las líneas orientativas del Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022 marca los siguientes objetivos de medio y largo plazo:

a. Conseguir que el sector exterior se configure como pilar de crecimiento y empleo:

- Se continuará favoreciendo la diversificación de las exportaciones y la implantación de nuestras empresas en sectores y destinos estratégicos.
- Se reforzará la atracción de inversión extranjera directa en sectores estratégicos, asegurando la coherencia con la política industrial y los planes sectoriales, así como las oportunidades que surjan en la reorganización de las cadenas globales de valor.
- Para ello, se prevé la revisión de la Estrategia PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica) y el refuerzo del papel de ICEX- Invest in Spain, clave en la atracción de IED y detección de barreras.

b. Potenciar la capacidad de resiliencia de nuestro sector exterior:

- Se acometerá mediante instrumentos de internacionalización potentes y a medida de las necesidades, con especial atención a las pymes, promoviendo la coordinación de todos los niveles de la administración y asegurando la complementariedad con el sector privado.
- Se busca:
 - Acompañar a las empresas internacionalizadas en el cambio estructural necesario hacia la digitalización y el uso masivo de tecnologías.
 - El refuerzo de la seguridad en las cadenas globales de valor en las que España está integrada.

- La consolidación de la sostenibilidad como instrumento de resiliencia para las empresas.

La política comercial y de inversiones para el logro de los objetivos marcados se vertebra a través de un decidido apoyo a nivel institucional, técnico y financiero.

Además de esta vertiente de política comercial, está previsto que este programa incluya la gestión de los pagos que se han de realizar al Instituto de Crédito Oficial (ICO) en virtud de lo dispuesto en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

2. ACTIVIDADES

2.1. Apoyo institucional y técnico

Se articulará a través de las siguientes líneas de actuación:

2.1.1. Coordinación y coherencia de los esfuerzos y actuaciones de apoyo a la internacionalización entre los distintos departamentos ministeriales y organismos de la Administración General del Estado y las comunidades autónomas

Entre los distintos departamentos ministeriales y organismos de la Administración General del Estado:

- Se continuará buscando la colaboración y más coherencia de las actuaciones con CESCE, COFIDES, el FIEM, ICO e ICEX España Exportación e Inversiones, para apoyar la internacionalización.
- El Grupo de Trabajo Interministerial de Apoyo a la Internacionalización de la empresa y los grupos creados en el marco del mismo (entre otros: sobre medidas y barreras que afecten a la internacionalización; sobre contenciosos de empresas españolas en terceros países; sobre licitaciones internacionales; relativo a la tramitación de visados, permisos de residencia y autorizaciones de trabajo; “ad hoc” de defensa para la internacionalización de la empresa española; de internacionalización del sector alimentario; de internacionalización del sector medioambiental; de internacionalización del sector de infraestructuras; de internacionalización del sector salud y de internacionalización del sector de innovación) serán el marco para la coordinación del apoyo institucional, técnico y financiero de la Administración Central a la internacionalización de la economía española.

- Se mantiene la coordinación en el diseño y ejecución de las acciones institucionales de Estado y altas autoridades con contenido empresarial, con la ampliación a otros departamentos ministeriales especialmente implicados en la internacionalización.

La gestión del programa recae en la Secretaría de Estado de Comercio y en particular en ICEX España Exportación e Inversiones en cuanto al fomento de la internacionalización empresarial y la atracción de inversiones extranjeras. El desarrollo de las actividades concretas aprovechará la cobertura exterior de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior.

Coordinación entre las administraciones central y autonómica:

- Se seguirá trabajando con las comunidades autónomas para racionalizar estructuras y evitar duplicidades en el marco de las acciones de apoyo a la internacionalización.
- En la firma y desarrollo de los protocolos y convenios de colaboración entre el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y las comunidades autónomas (CCAA) y sus organismos de promoción para el traslado de las oficinas de estos últimos a la Red de Oficinas Económicas y Comerciales.
- Se mantendrá el Consejo Interterritorial de Internacionalización como punto de encuentro en el que se coordinan y diseñan las actuaciones conjuntas de apoyo a las empresas en su salida a los mercados exteriores por parte de las administraciones central y autonómica, de la CEOE y de la Cámara de Comercio de España.

2.1.2. Desarrollo de la política comercial exterior española

Mediante la participación en comisiones mixtas bilaterales y en la negociación de convenios y protocolos bilaterales entre España y terceros países, incluida la actualización de Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones.

2.1.3. Países con Actuación Sectorial Estratégica (PASE)

La Secretaría de Estado de Comercio decidió llevar a cabo una reestructuración de los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM), lanzados en 2005, dándoles un enfoque de carácter más sectorial, mediante el denominado ejercicio PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica), que ha acompañado el Plan de Acción de Internacionalización de la Economía española 2019-2020. La estrategia PASE recoge una selección de doce países de actuación estratégica en determinados sectores donde el

potencial de nuestras empresas aún está lejos de ser alcanzado y donde se han identificado oportunidades por explotar.

Para ello, y partiendo del análisis cuantitativo y cualitativo de las áreas geográficas y de los sectores de oportunidad para nuestras empresas, se realizó un ejercicio de estudio de mercado/sector, que ha permitido identificar una serie de medidas muy concretas que permiten adecuar el desempeño exportador español a su potencial.

Este ejercicio se realizó teniendo en cuenta indicadores objetivos sobre los distintos mercados y su importancia para las empresas españolas en su proceso de internacionalización.

Así, la Estrategia PASE añade un componente sectorial al enfoque tradicional de mercados prioritarios, identificando sectores estratégicos con potencial exportador en determinados países.

El objetivo es focalizar y coordinar las acciones de política comercial sobre el binomio sector-país, de manera que se logre una acción más eficaz y eficiente, y que permitan alcanzar a nuestras empresas su máximo potencial en el mercado de destino.

Los 12 países PASE seleccionados son: EEUU, Canadá, México, Brasil, Marruecos, Sudáfrica, Rusia, Turquía, Japón, Corea, China e India.

Cabe, no obstante, señalar que no se trata de una lista excluyente, sino de actuación estratégica en los distintos sectores identificados en cada país PASE.

Dado que el objetivo de esta estrategia PASE es aumentar nuestras exportaciones a mercados no comunitarios en sectores con potencial exportador, esta estrategia también será revisada a la luz de los efectos producidos por la crisis del COVID-19 y la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

2.1.4. Inversión directa española en exterior y extranjera en España

El marco legal derivado del Real Decreto 664/1999, de 23 de abril, sobre inversiones exteriores, establece los mecanismos administrativos que posibilitan el conocimiento estadístico de las inversiones directas tanto españolas en el exterior como extranjeras en España. Para ello y con una finalidad económica, administrativa y estadística se articuló un sistema de declaraciones que deben presentar los inversores extranjeros en España y españoles en el exterior cuando realizan alguna variación en las formas de participación en el capital de las entidades residentes (inversión extranjera) o en el de entidades no residentes (inversión española). A partir de las declaraciones al Registro

de Inversiones Exteriores sobre tales operaciones de inversión se obtienen las estadísticas de flujos de inversión.

El Registro también recoge el stock (o posición) de inversión extranjera en España y española en el exterior.

Todas estas estadísticas de inversión directa forman parte del Plan Estadístico Nacional. El Registro dispone de un acuerdo de colaboración en materia de intercambio de datos con el Banco de España, siendo los datos del Registro una de las fuentes que utiliza dicha institución para estimar la inversión directa en la Balanza de Pagos de España. También existe un convenio con el INE por el que se facilitan datos de trabajadores asociados a inversión exterior directa.

Representación española en el Comité de Inversiones de la OCDE: se tratan temas relacionados con las actividades de promoción y protección de inversiones; el examen de la normativa de países no miembros observadores del Comité o aspirantes a serlo; los códigos de liberalización de movimientos de capital y de transacciones invisibles; la modificación o difusión de las líneas directrices de la OCDE para las empresas multinacionales; y el seguimiento del instrumento de tratamiento nacional para inversores extranjeros. En aplicación de las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales, la Secretaría de Estado alberga el Punto Nacional de Contacto de la OCDE que difunde las directrices y resuelve las reclamaciones que sobre el comportamiento de estas empresas se planteen. Los Puntos Nacionales de Contacto de todos los países se coordinan en el Grupo de Trabajo de Conducta Empresarial Responsable, en el que España participa activamente. Asimismo, España ha asumido el compromiso de someter su PNC a un examen por pares ("peer review") en el que evaluar su funcionamiento con el fin de perfeccionarlo adoptando las mejores prácticas.

Grupo de Trabajo ("Task Force") sobre Inversiones Extranjeras Directas: el mandato consiste en desarrollar las diferentes cuestiones metodológicas en el área de las inversiones extranjeras.

En el marco de la política de atracción de inversiones y talento extranjero, la Sección de Movilidad Internacional de la Ley 14/2013 ayuda a establecer un nuevo marco específico y especializado para la inmigración cualificada para favorecer la movilidad internacional de profesionales y directivos y atraer inversión extranjera, en aras a mejorar la competitividad y la capacidad de innovación de nuestras empresas y, por ende, la del conjunto de nuestra economía. La Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones emite los

informes preceptivos para el otorgamiento de la residencia a inversores, emprendedores, y algunas de las categorías de personal altamente cualificado.

2.1.5. Gestión de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de las Misiones Diplomáticas de España

La Secretaría de Estado de Comercio cuenta en el exterior con una Red de 98 Oficinas Económicas y Comerciales en Misiones Diplomáticas de España; reguladas por RD2827/1998 y que tal como indica la Ley 14/2013 de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización, constituyen instrumentos especializados de apoyo a la internacionalización de la economía y la empresa.

A destacar que en 2021 se pretende abrir una nueva Oficina Económica y Comercial en Adís Abeba (Etiopía) creada por Real Decreto 733/2020, de 4 de agosto.

Por otra parte, se continuará con las obras para la reforma de un edificio de Patrimonio del Estado en París, con la intención de trasladar en su momento la sede de la Oficina, que está actualmente en régimen de alquiler, con el consiguiente ahorro en gastos corrientes.

Está previsto asimismo iniciar el anteproyecto de obra en la Habana correspondiente a la rehabilitación del nuevo inmueble propuesto por las autoridades cubanas (en régimen de alquiler) para la Oficina en dicha capital, que permitirá en su momento disponer de una sede más acorde con la imagen y posicionamiento que corresponden a España y a las empresas españolas en Cuba.

2.1.6. Consejo de Orientación Estratégica de ICEX España Exportación e Inversiones

Congrega a los principales agentes de la internacionalización de la economía española, tanto por parte de la Administración como por la del sector privado, con el objetivo de impulsar la salida al exterior de las empresas españolas, especialmente de las pymes.

2.2. Apoyo financiero

Es imprescindible mejorar la financiación de la empresa exportadora e inversora y apoyar la participación de empresas españolas en licitaciones en el exterior, reduciendo así la posible escasez de fuentes de financiación de nuestras empresas y reforzar su competitividad en el exterior.

2.2.1. Fondo para la Internacionalización de la Empresa

El FIEM es un instrumento de apoyo financiero oficial gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo cuyo objetivo es la

promoción de la internacionalización de la economía española en general y de la empresa española en particular. Se rige por la ley 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española, desarrollada por el Real Decreto 1797/2010, de 30 de diciembre.

La financiación que se puede otorgar con cargo a dicho fondo deberá cumplir siempre con los requisitos establecidos tanto en el Acuerdo de la OCDE sobre directrices en materia de crédito a la exportación con apoyo oficial, como en el resto de normativa internacional al efecto.

Con cargo a esta partida presupuestaria se paga la diferencia entre los ingresos procedentes de los reembolsos de créditos concedidos anteriormente y los pagos derivados de la concesión de nuevos préstamos. Asimismo, dicha partida cubre los costes derivados de la compensación al ICO por su gestión y los pagos por encargos o trabajos de asesoría. Todo ello dentro de los límites marcados para cada ejercicio por la correspondiente Ley de Presupuestos.

2.2.2. Contrato de ajuste recíproco de intereses (CARI)

El Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) es un sistema de apoyo a las exportaciones españolas de bienes y servicios mediante el cual se incentiva la concesión, por parte de las entidades financieras, de créditos a la exportación a largo plazo (2 o más años) y a tipos de interés fijos (tipos de consenso, también llamados tipos CIRR o tipos de interés comerciales de referencia). Los créditos beneficiarios del CARI pueden estar denominados en euros o en cualquiera de las divisas admitidas a cotización oficial por el Banco Central Europeo.

Se trata de un apoyo financiero en términos comerciales que permite una disminución del riesgo en que incurren las entidades financieras al conceder créditos a largo plazo a tipos fijos ante eventuales variaciones, de modo que nuestros exportadores compitan en los mercados internacionales en condiciones al menos tan favorables a las de sus potenciales rivales comerciales.

En un préstamo beneficiario del CARI se compara, cada seis meses, el rendimiento que hubiera obtenido la entidad financiera prestamista si hubiera formalizado el préstamo al tipo de interés de mercado, con el que obtiene formalizándolo al tipo fijo de consenso. La diferencia que resulta, más un margen de gestión a favor de la entidad financiera, se regulariza entre ésta y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) al término de cada período comparado. Esta operación se denomina "Ajuste" y puede dar lugar a un pago por el ICO a la entidad prestamista o viceversa.

El Instituto de Crédito Oficial financia la cobertura de diferencias producidas por operaciones autorizadas al amparo del Reglamento de procedimiento para la concesión de apoyo oficial al crédito a la exportación mediante convenios de ajuste recíproco de intereses, recogido en el Real Decreto 677/1993, de 7 de mayo, y de la Orden Ministerial de abril de 2016, que regula distintos aspectos del sistema CARI.

2.2.3. Apoyo a proyectos de inversión a través de los Fondos de Inversión FLEX y FONPYME

Permiten tomar participaciones en capital de empresas en el exterior que cuentan con participaciones de empresas españolas. La administración los fondos se lleva a cabo por un comité ejecutivo y su gestión está encomendada a la Compañía Española de Financiación al Desarrollo (COFIDES).

En el contexto actual, COFIDES, como sociedad que gestiona instrumentos financieros de la Administración, continuará contribuyendo al esfuerzo común de habilitar medidas que, en algún grado y en el ámbito de su objeto social (principio de apoyo a proyectos viables) ayuden a paliar la situación de restricción financiera por la que pasan las empresas españolas con proyectos de internacionalización, lo que supone de una manera u otra un incremento del riesgo que deberá venir acompañado de una política cautelar de provisiones.

2.2.4. Fondo de Reserva de los Riesgos de la Internacionalización

La Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española dispuso, en el marco de la política comercial del Gobierno, nuevas condiciones para la administración del Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado, con el propósito de alcanzar un adecuado equilibrio financiero en el sistema, minimizando así su impacto presupuestario.

En este contexto, el artículo 9.1 de la misma Ley creó el Fondo de Reserva de los Riesgos de la Internacionalización (FRRI), como un fondo sin personalidad jurídica adscrito al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

La privatización de CESCE hace necesario la creación de dicho Fondo de Reserva, con la finalidad de que el Estado pueda responder por las obligaciones asumidas por el Agente Gestor por cuenta de aquél en el ejercicio de su actividad de cobertura.

Los recursos del FRRI estarán constituidos por los derechos económicos y primas recaudadas –una vez deducida la remuneración del Agente Gestor–, los recobros de siniestros, las comisiones y eventuales rentas patrimoniales.

Adicionalmente, la Ley establece que se consignarán en los Presupuestos Generales del Estado los créditos para facilitar al Fondo las aportaciones patrimoniales que resulten necesarias para hacer frente a las desviaciones que la cobertura de los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios por cuenta del Estado pudiera producir, cuando sus recursos acumulados sean insuficientes.

2.3. Apoyo conjunto institucional, técnico y financiero – ICEX España Exportación e Inversiones

Según su Estatuto, la misión de ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P. (ICEX) es impulsar la promoción de la internacionalización de la economía y de la empresa española, en especial de las pequeñas y medianas empresas (pymes), y la mejora de su competitividad, así como la formación de capital humano para la internacionalización y la atracción y la promoción de las inversiones extranjeras en España.

ICEX ha adaptado su estrategia y plan de actividades 2020 para responder de forma eficiente a las necesidades de las empresas en el nuevo contexto creado por el COVID 19. Así, desde el inicio de la crisis, ha puesto en marcha una batería de nuevos instrumentos y ha revisado los existentes para ayudar a las empresas a permanecer activas y para prepararse para el día después, transformando toda la oferta de información, formación, capacitación y búsqueda de oportunidades de negocio online.

Esta revisión estratégica se ha realizado atendiendo a tres líneas clave: CERCANÍA, IMAGEN y DIGITALIZACIÓN. Las dos primeras categorías tienen como objetivo esencialmente resistir e incluso recuperar cuota de mercado y, el tercer grupo, reforzar la competitividad de las empresas.

Durante 2020 se diseñará el Plan Estratégico 2021-22, que abordará los retos de la nueva normalidad:

- Dotar al sector exterior de instrumentos que le permitan reducir el impacto de la crisis en términos de su cuota de mercado exterior.
- Dotar al sector exterior de instrumentos que le permitan prepararse para los cambios estructurales acelerados por la crisis, con especial atención a la digitalización como herramienta de internacionalización.
- Identificar de forma temprana los movimientos de inversión a corto y medio plazo y reforzar la colaboración con el resto de la administración española para retener y atraer nueva IED.

Este Plan Estratégico 2021-22 se enmarcará en la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 y, más concretamente, en el Plan de choque post COVID-19 y en el nuevo Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía española 2021-22, elaborados por la Secretaría de Estado de Comercio y que tienen como objetivo más general potenciar la resiliencia del sector exterior y asegurar que se configure como pilar de crecimiento y de creación de empleo en la recuperación.

La sostenibilidad, elemento transversal a la Entidad por su aplicación a todo tipo de programas, sectores y/o instrumentos, así como a la gestión interna de la entidad, será un eje esencial.

Durante el último año, se ha creado un grupo de trabajo interno de sostenibilidad e impulsado la elaboración de una Estrategia ICEX 2030, que identifica explícitamente la incidencia de la actividad de ICEX en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Esta estrategia refuerza aún más el rol de la sostenibilidad desde una perspectiva de negocio, competitividad y posicionamiento de nuestras empresas en el exterior, así como el compromiso de la entidad con la internacionalización sostenible de la economía, incluyendo, también, la sostenibilidad como variable de atracción de Inversión Directa Extranjera.

Para el cumplimiento de sus objetivos, la Entidad dispone de un catálogo de productos y servicios, donde se incluye el marco de actuación y apoyo de las actividades de información, formación, asesoramiento y promoción que se llevan a cabo a iniciativa de ICEX, en algunos casos en colaboración junto con las Entidades Colaboradoras y en prácticamente todos los casos con el soporte y gestión de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales, tanto en lo que se refiere a las actividades de internacionalización de la empresa española como en las actividades de atracción y consolidación de inversiones extranjeras en España. También se atienden las necesidades individuales de las empresas manifestadas en los proyectos individuales de internacionalización. Asimismo, se oferta a los potenciales exportadores e inversores una serie de servicios que tienen como objetivo facilitar el conocimiento de los diferentes mercados.

La consecución de los objetivos expuestos en el punto anterior se concreta en las siguientes líneas de actuación:

2.3.1. Iniciación a la exportación y consolidación

Desde su constitución, ICEX ha enfocado parte de su actividad a facilitar el ensanchamiento de la base exportadora española con programas de apoyo a la iniciación a la exportación, siendo en la actualidad un referente en este ámbito a nivel europeo.

Desde 1997 y hasta 2012, ICEX desarrolló junto a Cámaras de Comercio y Comunidades Autónomas el programa PIPE (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior), al que se adhieren durante ese período más de 6.000 empresas.

En 2012, ICEX pone en marcha el programa ICEX NEXT, con vocación de apoyar a las empresas en su salida al exterior, tanto en sus inicios como en su consolidación en destino. Este programa se desarrolló ante la necesidad de adecuarse mejor, tanto a la nueva realidad institucional como a las necesidades de las empresas, manteniendo como base de este apoyo el asesoramiento externo de los mejores especialistas y el apoyo económico.

Los rasgos diferenciadores de ICEX NEXT son su flexibilidad y capacidad para adaptarse al perfil y a las necesidades de las empresas, la apuesta decidida que se hace por la calidad en la gestión y de los expertos que asesoran, y el énfasis que se pone en el apoyo a la consolidación en destino de la red comercial. Todo ello ofrecido en un contexto de fuerte personalización de los servicios puestos a disposición de las empresas.

ICEX NEXT está ahora regulado por la Orden Ministerial de 17 de octubre de 2019 que establece las bases para la concesión de la subvención que ofrece el programa. Anualmente se publica la convocatoria que incluye, entre otros, los requisitos y los plazos en los que las empresas pueden solicitarlo. Las convocatorias son abiertas según el artículo 59 del Reglamento General de Subvenciones e incorporan varios periodos sucesivos de selección de beneficiarios. La convocatoria actual (desde 20 de noviembre 2019 hasta finales de 2020) prevé el apoyo a 400 empresas en 7 periodos de selección. Se prevé la renovación del programa en 2021 y años sucesivos.

Los plazos de este programa se han adaptado para que las empresas participantes no se vieran afectadas por la situación creada por el estado de alarma. En el mes de junio se ha admitido al primer grupo de 100 empresas y en julio se resolverá para el segundo.

2.3.2. Sensibilización y capacitación

En primer lugar, es importante destacar que ICEX ha adaptado toda la oferta de información, formación y capacitación a su versión online, especializando, además, los contenidos en temas de interés para las empresas en el COVID.

Mención especial merece la puesta en marcha del campus virtual de CECO y la amplia oferta de contenidos de expertos internacionales sobre aspectos relacionados con la COVID-19.

También la conversión en webinarios de la oferta de capacitación, con webminarios enmarcados en la estrategia de las Institucionales Financieras Internacionales (con especial atención a los bancos multilaterales y agencias de Naciones Unidas) ante el COVID-19, para aproximar a nuestras empresas una visión actualizada de su operativa, abarcando temas como el cambio temporal de prioridades, hacia reforzamiento de sistemas de salud o programas sociales, y, en paralelo, a cierto aplazamiento en proyectos de infraestructuras y cómo hacer frente a las incidencias que la actual situación (restricciones a la movilidad, disrupción de cadenas de suministro...) pueda agudizar en la ejecución de proyectos.

Además, desde el inicio de la crisis, todas las áreas sectoriales de ICEX, con el apoyo de la red territorial y exterior están adaptando sus actividades de internacionalización con potenciales clientes extranjeros a través de jornadas técnicas virtuales y misiones directas virtuales, formato que se mantendrá hasta que se recupere la movilidad y se puedan realizar actividades de formato pequeño. En este ámbito, se están priorizando sectores de especial demanda en el momento actual, como el agroalimentario, sanidad, soluciones de movilidad, etc.

a. Sensibilización empresarial para la internacionalización

El programa ICEX DINAMIZA es resultado ser una potente herramienta para fortalecer las relaciones institucionales y para incrementar la difusión de los servicios ICEX y otros instrumentos de apoyo a la internacionalización en cualquier punto de la geografía española, propulsando la cercanía entre las empresas y las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio. Desde enero de 2020, una vez consolidado el programa y puesta en marcha la nueva consola de seminarios, desaparece en su actual denominación, pasando a conformarse como seminarios de sensibilización que mantienen los objetivos de Incrementar la Base exportadora, Aumentar la visibilidad de las Direcciones Territoriales y Provinciales y Potenciar la cooperación institucional.

Estas jornadas formativas e informativas pretenden fundamentalmente dar a conocer los servicios de ICEX y de la Secretaría de Estado de Comercio y los factores de mejora de la competitividad entre las empresas españolas.

Dichas jornadas se caracterizan por su gratuidad y flexibilidad, presentan diferentes formatos e implican la colaboración con terceros, tanto dentro del marco del Consejo Interterritorial de Internacionalización (CII) y de la Comisión para la Racionalización de las Administraciones Públicas (CORA), como con socios estratégicos que diversifican y enriquecen el objetivo de este programa.

Con unos modelos de jornadas variadas y adaptadas a las necesidades locales, el programa ha servido para estructurar, definir, sistematizar, medir, planificar y poner en valor el trabajo de las Direcciones Territoriales y Provinciales, sirviendo de refuerzo, dándoles mayor protagonismo e incrementando la colaboración con organismos locales, así como con las empresas de su demarcación, aprovechando la cercanía geográfica. Las actividades de ICEX DINAMIZA quedan, de esta manera, integradas en el sistema y recogidas en el Plan de actividades ICEX.

Durante 2019 se realizaron un total de 470 jornadas. Para 2020 se ha revisado el planteamiento de sensibilización, con un enfoque más especializado de los temas de internacionalización a abordar. La previsión inicial es realizar unas 145 jornadas. Para el período 2021 y posterior se organizarán aproximadamente 150 jornadas anuales, reforzando la figura de los webinarios y seminarios virtuales que permitan llegar a más empresas.

b. Capacitación Empresarial e Información de Mercados

Los programas de capacitación empresarial se centran, principalmente, en el análisis de oportunidades para diferentes sectores en los mercados exteriores. Se trata de sesiones de información sectorial sobre mercados de interés prioritario para la política comercial española, que responden a las demandas e intereses del sector exportador español y en las que participan las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior además de ponentes expertos en los diferentes sectores y empresas españolas que presentan sus experiencias en el mercado en cuestión. Destacan los siguientes formatos:

Jornadas y seminarios de análisis sectorial de mercados

Se trata de sesiones de información sobre mercados de interés prioritario para la política comercial española, que ofrecen capacitación previa para la participación en acciones de promoción en destino y responden a las demandas e intereses del sector exportador. En ellas se presentan las oportunidades de negocio para las empresas españolas, consejos y recomendaciones para aprovechar al máximo la participación en la acción comercial. Además, en las jornadas especializadas –dirigidas a cuadros directivos de empresas– se analizan aspectos concretos como inversiones, reglamentaciones, distribución y sectores de oportunidad.

Estas jornadas cuentan, en su mayoría, con la participación de los Consejeros Económicos y Comerciales de España en el exterior, con los que es posible concertar entrevistas personales. Además, intervienen expertos sectoriales en los mercados que se

abordan y representantes de empresas españolas implantadas o con experiencia específica en cada mercado.

El formato de estas convocatorias se ha ampliado gracias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. A las tradicionales sesiones presenciales, que utilizan los servicios de videoconferencia de la organización desde los SSCC de ICEX y sus delegaciones en toda España, se han sumado los webinarios y también las grabaciones de seminarios/webinarios disponibles a través del servicio de Aula Virtual en www.aulavirtualicex.es

Durante 2019 se han realizado 675 jornadas abordando 76 títulos específicos de internacionalización. Para 2020, en una primera planificación inicial había previstos 31 títulos y unas 200 sesiones. A 15 de julio de 2020 ya se han realizado 25 títulos, principalmente de manera virtual ante la nueva situación creada por el COVID, formato que se espera será el aplicado en los próximos meses.

Aula virtual

Se trata de una plataforma que permite la difusión online, en directo o diferido, de jornadas y seminarios sobre temas relacionados con la internacionalización y que ofrece, además, diversos servicios de formación complementarios: información completa para el contacto con los conferenciantes, enlaces de interés, documentación, etc. Se accede a través de <http://aulavirtualicex.es>. Cuenta con más de 25.000 empresas suscritas en el servicio. La aplicación móvil ICEX Aula Virtual está optimizada para todo tipo de dispositivos móviles, tanto tablets como smartphones con sistema operativo Android y Apple.

En 2019 se publicaron 36 seminarios, con una previsión de continuidad para 2020 y años siguientes.

CONECTA2 a ICEX

Desde sus comienzos, las convocatorias ICEX Conecta habían permitido a las empresas entrevistarse, a través de videoconferencia, con los expertos de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior desde la red de delegaciones de ICEX en las diferentes Comunidades Autónomas, para tratar cualquier asunto sectorial o aspecto concreto de la internacionalización en los distintos mercados. Este instrumento ha formado parte de la estrategia de cercanía y proximidad al empresario español. Un acercamiento que se realiza fomentando el uso de las nuevas tecnologías, tanto mediante la forma de ofrecer el servicio (registro online) como por el medio a través del cual se pone en funcionamiento (videoconferencia).

Durante 2019 se ha revisado y relanzado una nueva versión de este servicio, denominado CONECTA2 a ICEX, a través del cual se ofrece a empresas españolas con producto/servicio propio y con experiencia internacional y/o que haya desarrollado una estrategia de internacionalización, la posibilidad de mantener una primera conversación de 30 minutos por videoconferencia y desde el dispositivo y el lugar que el empresario decida. De esta manera, las empresas pueden acceder a concertar citas con todas las Oficinas Económicas y Comerciales con una antelación de 3 meses y pueden solicitar un máximo de 3 entrevistas en ese período. Todo ello de forma gratuita, y con un importante ahorro de tiempo para las empresas. La previsión en 2020 es ofrecer conexiones todos los meses excepto agosto, con un amplio número de Ofecomes. Desde que se puso en marcha Conecta2 en febrero de 2020 se han celebrado un centenar de entrevistas.

Capacitación ICEX A MEDIDA

El servicio de capacitación ICEX a MEDIDA se puso en marcha en 2016. Se trata de un instrumento de capacitación vinculado con la preparación de misiones comerciales y ferias promovidas por entidades agrupadoras como Cámaras, Organismos de Promoción Comercial y Asociaciones Sectoriales. Se trataba de una videoconferencia previa a una misión comercial o feria presencial, por lo que dado que las misiones y ferias, han empezado a ser virtuales, este servicio, será revisado.

2.3.3. Servicios de información y asesoramiento

ICEX proporciona una amplia gama de servicios de información, publicaciones, bases de datos, conocimiento sobre mercados exteriores, todo ello necesario para la internacionalización empresarial. Se resumen a continuación las características principales:

a. Ventana Global

Ventana Global es un servicio de asesoramiento y de información gratuita para las empresas españolas en su proceso de internacionalización. Si bien ya existía desde hace más de una década un Centro de Información, desde 2014 se ofrece a través de un canal común información sobre todos los programas y servicios que la Administración General del Estado (no sólo ICEX y la Secretaría de Estado de Comercio, sino también COFIDES, ICO, CDTI, CESCE y ENISA) brinda a las empresas.

Un equipo de especialistas en comercio internacional resuelve las consultas de las empresas sobre comercio exterior e inversión en España en un plazo máximo de 24 horas o canaliza las demandas de información hacia el experto más adecuado en cada caso. El cumplimiento de la calidad en sus procesos de trabajo según la norma ISO 9001:2015 está

certificado por AENOR. Este servicio es accesible a través de una línea gratuita, de correo electrónico o del portal de ICEX y del resto de socios participantes en el proyecto.

En 2019, Ventana Global resolvió 61.650 consultas sobre comercio internacional realizadas por 33.587 empresas, sobre todo de empresas del sector servicios, bienes industriales, agroalimentarios y bienes de consumo. Para 2020 está prevista la continuidad en el servicio e incluso su reforzamiento y continua mejora ya que, en muchas ocasiones, supone el primer contacto con la institución.

b. Servicio de Información sobre Oportunidades de Negocio

ICEX suministra a través de este servicio información sobre oportunidades de negocio internacionales que demanden productos y servicios españoles. Los datos proporcionados se estructuran en seis apartados diferentes: demandas de compradores extranjeros, oportunidades de inversión, licitaciones de gobiernos y empresas privadas, programas, proyectos y licitaciones en mercados multilaterales. A este servicio se accede a través del portal www.icex.es, mediante suscripción, que permite tanto la consulta directa a la base de datos de Oportunidades de Negocio como la recepción diaria de alertas informativas en función del perfil de interés facilitado por el cliente en cada momento.

ICEX ofrece la posibilidad mediante este servicio, renovado desde marzo de 2018, de conocer, diariamente y de forma gratuita, oportunidades de negocio internacionales de obras, servicios y productos que puedan ser atendidas por empresas establecidas en España y que realicen o faciliten la exportación de productos y/o servicios españoles y difundiendo también oportunidades con interés inversor.

El sistema es alimentado desde la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior y además se descarga la base de datos Tenders Electronic Daily (TED), así como Development Business y otras páginas web de las instituciones financieras multilaterales.

En 2019 se difundieron 600.101 informaciones y 301.430 hasta el 17 de julio de 2020. El número de suscriptores a 31.12.2019 era de 2.506, que se han incrementado hasta los 2.886 a 17 de julio de 2020.

En septiembre de 2020 se ha incorporado el nuevo tipo de oportunidad “Negocios sostenibles e inclusivos Impact+”, que recoge oportunidades de negocio de carácter sostenible e inclusivo asociadas al programa ICEX IMPACT+ en países emergentes y con alto potencial de crecimiento. Estas oportunidades de negocio buscan proporcionar bienes, servicios y medios de vida a las personas en la base de la pirámide, generando un impacto

positivo en la economía, sociedad y medioambiente, al mismo tiempo que generan un beneficio para la empresa y mejoran su competitividad y estrategia de internacionalización.

En 2020 está también previsto introducir mejoras en funcionalidades y contenidos del servicio:

- a) Por un lado, un nuevo proceso de gestión y difusión para las demandas de compradores extranjeros, automatizando la conexión entre demanda extranjera y oferta española en lo que respecta a la manifestación de interés por parte de los suscriptores y la elaboración listas automáticas de empresas españolas interesadas.
- b) Por otro, se va a incorporar una nueva tabla de sectores jerarquizada, más usable y que permitirá un mejor ajuste de las oportunidades difundidas al perfil de interés de suscriptor.

De cara a 2021, entre los nuevos proyectos que se abordarán está la mejora de la información sobre adjudicatarios, así como continuar optimizando las funcionalidades del servicio, la carga de información y el conocimiento del servicio por parte de gestores y usuarios, con un especial empeño en el incremento del número de suscriptores a través de campañas de promoción, para lo que será preciso renovar la asistencia técnica que presta soporte al Departamento de Oportunidades de Negocio actualmente.

c. Documentación: Estudios e Informes

Documentación sobre mercados exteriores

ICEX pone a disposición de las empresas españolas un fondo documental con información sobre mercados y países de más de 4.500 documentos. La mayor parte de ellos, son elaborados por la red de oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior (Ofecomes) y el acceso online es público y gratuito a través de la red de portales ICEX.

Durante el año 2019, las Ofecomes publicaron un total de 2.292 documentos (589 estudios de mercado, 206 fichas sector, 845 informes de ferias, 382 documentos de información sobre países 121 directorios, 98 estadísticas, 28 informes sobre legislación, etc.). En 2020, se espera una producción similar, a excepción de los informes de feria que se prevé disminuirán.

Adicionalmente, se realizan fichas país que recogen la información económica y comercial más relevante de cada uno de los países. Su diseño en versión electrónica gratuita permite la consulta online y la impresión en formato papel de los datos económicos y de comercio exterior de un país determinado. En 2020 estas fichas, han renovado su

contenido en colaboración con la Secretaría de Estado de Comercio, y se espera actualizar el máximo número de ellas, ya que, en poco espacio, resumen los principales datos económicos y comerciales de un país.

El censo editorial se renueva de manera permanente y todos los estudios tienen una vida máxima de tres años para proporcionar a las empresas información verdaderamente útil, actualizada y adaptada a sus necesidades.

Publicaciones para el inversor extranjero

- Guía de Negocios en España: en 2020 se lanzó la trigésimo sexta edición de esta guía dirigida al inversor extranjero, en colaboración con el despacho Garrigues. Se edita anualmente e incluye información sistemática y actualizada sobre la regulación española relativa a los temas relacionados con el Clima de Negocios. La información se estructura en ocho capítulos y tres anexos, en los que se tratan temáticas del área mercantil, fiscal, laboral, de ayudas públicas, sector financiero, propiedad intelectual e industrial y sobre contabilidad y auditoría, entre otros aspectos.

La guía tiene una periodicidad anual, por lo que en 2021 se editará una nueva edición actualizada, que recogerá todas las novedades en el ámbito normativo. (<http://guidetobusinessinspain.com/>).

- Newsletter on line: dirigida a inversores actuales y potenciales en España. Consta de las siguientes secciones: Portada, Clima de negocios, Sectores, Regiones, Caso de éxito, Noticias breves y Agenda. Funciona como multiplicador del tráfico al Portal de ICEX-Invest in Spain. Se envía bimestralmente a suscriptores, en estos momentos 5.520. Durante 2019 se han publicado y enviado los números 92 al 97. Para el año 2021 se prevé un número similar de suscriptores y de números publicados.

Como consecuencia de la renovación total del Portal web ICEX-Invest in Spain, el diseño de la Newsletter y los contenidos se modificaron, de forma que ya no se presentan en secciones fijas.

- Global Latam: coordinado y editado por ICEX-Invest in Spain, en colaboración con SEGIB, Global Latam analiza los flujos de exportación de Inversión Extranjera Directa de la región y se centra cada año en un país concreto. El segundo número, que se presentó en Madrid el 30 de enero de 2020, se centra en Brasil y cuenta con la colaboración del economista Miguel Pérez Ludeña, la escuela de negocios Fundação Dom Cabral y la Federação de Industrias do Estado de São Paulo

(FIESP). En 2020 se realiza una nueva edición, con foco en Chile, para lo cual se colabora con el Ministerio de Relaciones Exteriores de este país, y se analizan aspectos novedosos, como la expansión internacional de los fondos de capital privado latinoamericanos. En el año 2021 se elaborará una nueva edición todavía por determinar.

- Fondos soberanos: en 2020 se realiza la novena edición del Informe en colaboración con IE Business School, documento que se ha posicionado como el de referencia en esta industria a nivel mundial. En el informe se analizan las principales tendencias inversoras y operaciones de los fondos soberanos, habiéndose desarrollado una base de datos propia y única para el análisis. Asimismo, se analizan tanto las principales geografías origen y destino de estas inversiones (con particular foco en España) como las nuevas tendencias por parte de estos importantes inversores como son, por ejemplo, su mayor participación en inversiones sostenibles o en fondos especializados en tecnología. El informe ha sido presentado en Madrid y Londres y ha sido objeto de una amplia cobertura tanto en la prensa española como en prensa internacional. Además, ha permitido desarrollar e impulsar un conocimiento de esos inversores en España (que cuenta desde hace dos años con un fondo bilateral con el fondo soberano de Omán), tanto en la industria financiera como dentro del propio sector público. En 2021 se publicará la décima edición del Informe, cuyo contenido recogerá las últimas operaciones de los citados fondos, así como las novedades en sus preferencias de inversión y, más concretamente, se analizarán aspectos de mucha actualidad como las inversiones en la era del COVID 19, las inversiones en el sector de infraestructuras o la operativa del mayor fondo soberano chino (China Investment Corporation).
- Guía de incentivos y ayudas estatales: esta guía on line agrupa los diferentes incentivos y ayudas que los diversos órganos y entidades de la Administración General del Estado ponen a disposición de las empresas para fomentar la inversión en nuestro país. Es la única guía de estas características que se publica en inglés en España y a través del portal de ICEX-Invest in Spain. Se actualiza mensualmente. En 2020 se han publicado 11 actualizaciones y está previsto continuar en la misma línea en 2021.
- Monográficos sobre ayudas e incentivos a la empresa.
- SHOOTING IN SPAIN: publicación donde se pone en valor, además de los incentivos fiscales que se ofrecen al sector audiovisual, centrándose en los

incentivos fiscales para la atracción de rodajes a España, la variedad de localizaciones que existen en nuestro país. El díptico se distribuye en eventos especializados en la industria del cine y festivales internacionales de cine con el objetivo de que la información ayude a desarrollar y potenciar una política de fomento de los rodajes extranjeros en España.

- Barómetro del clima de negocios en España desde la perspectiva del inversor Extranjero: A final de año de 2020 se presenta la decimotercera edición del estudio del clima de negocios en España, realizada conjuntamente por ICEX-Invest in Spain, Multinacionales por Marca España y el International Center for Competitiveness (ICC) del IESE, con la participación de una importante representación de directivos de compañías internacionales establecidas en España. De cara a 2021 se prevé la realización de una nueva edición de las percepciones de los inversores extranjeros ya presentes en el país en relación con el Clima de Negocios.
- enEspaña: boletín en papel que también se publica en la página web y con formato periódico, que se dirige a empresas de capital extranjero presentes en España como medio de comunicación con este importante público objetivo. Con periodicidad cuatrimestral y distribución personalizada por correo ordinario, se envía a una base de datos de 6.000 contactos. Durante el 2020 se editan los números 40, 41 y 42. La actividad se mantendrá en 2021 con 3 nuevos ejemplares.

Revista 'El Exportador'

La revista 'El Exportador' ofrece información actualizada sobre países considerados como objetivos prioritarios para el sector exportador e inversor español, con datos sobre sus sistemas fiscales, financieros, etc. Asimismo, publica temas de interés general, como arbitraje internacional, logística, B2B, etc.

'El Exportador' publica mensualmente un boletín que informa de los contenidos que se van subiendo a la web y que se distribuye a 75.000 direcciones de correo.

En 2019 hubo 188.063 visitas de 164.173 usuarios únicos, con previsión de continuidad durante 2020.

Bases de Datos

Desde ICEX se gestiona la contratación de documentación y bases de datos externas para uso del personal ICEX en SSCC y de la RET de utilidad para la elaboración de estudios e informes y para la resolución de consultas de las empresas españolas que

quieren internacionalizarse. Algunas de estas fuentes son asimismo fundamentales para conocer la situación financiera y legal de las empresas españolas lo que permite evaluar el apoyo que el ICEX les brinda en sus actividades de promoción y establecimiento internacional.

Estadísticas de Comercio Exterior Español

- **ESTACOM:** Con información, tanto sobre las operaciones comerciales realizadas con los estados miembros de la Unión Europea (comercio intracomunitario), como con terceros países (comercio exterior), se actualiza cada mes y es abastecida por la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria. En 2019 atendió 335.263 consultas, lo que equivale a una media de cerca de tres consultas por minuto lectivo.
- **Informes de análisis del Comercio Exterior Español:** Facilitan la obtención, de forma automática e inmediata, de informes estructurados sobre el comercio exterior español para cualquier sector, país, provincia y año. Durante 2019 se remitieron 8.924 informes, lo que representa cerca de 34 informes por día lectivo.
- **Informes de perfil de la Empresa Exportadora Española:** Posibilitan la obtención, de forma simple e inmediata, de información sobre el número de exportadores para cualquier país, de cualquier producto y desde cualquier provincia y las características de las mismas. Durante 2019, se remitieron 8.090 informes, lo que supone del orden de 31 informes por día lectivo de media.

Estadísticas Europeas de Comercio Exterior

- **EUROESTACOM:** Datos sobre comercio exterior e intracomunitario de todos los estados miembros de la Unión Europea, proporcionados por la agencia Eurostat. En 2019, alcanzaron las 83.507, es decir, una media de casi una consulta por minuto lectivo.
- **Informes de Comercio Exterior Europeo:** Permiten la obtención de informes estructurados sobre el comercio exterior de la Unión Europea en su conjunto o de cualquiera de sus 28 estados miembros para cualquier sector, país y año. Durante 2019 se remitieron 1.442 informes, cinco informes por día lectivo.

Estadísticas Mundiales de Comercio Exterior

- **Informes de Comercio Mundial:** Partiendo de la información suministrada por la División de Estadísticas de la Organización de Naciones Unidas (ONU) y actualizada mensualmente, permite a cualquier usuario a través del portal del ICEX

en Internet obtener tres tipos de informes. En 2019, se solicitaron 1.785 informes, cerca de 7 por día lectivo.

El servicio de estadísticas continuará reforzándose durante 2020 con previsión de continuidad en 2021.

d. Servicios Personalizados

A través de este programa se ofrece la posibilidad de contratar información y asesoramiento adaptado a las necesidades específicas de las empresas en todos los mercados en los que opera la Red Exterior de Oficinas Económicas y Comerciales.

Se proporciona una gama amplia de servicios, de cinco tipos: identificación de socios comerciales, Agendas de reuniones de negocios, Información personalizada de mercados exteriores, Invitaciones a compradores y Apoyo en destino. Las tarifas de estos servicios incluyen una serie de descuentos y bonificaciones para que sean accesibles a todas las empresas. En los últimos años se han proporcionado servicios personalizados a una media de 1.000 empresas cada año, que vienen contratando más de 2.500 servicios personalizados.

Desde su puesta en marcha en 2007, las Oficinas Económicas y Comerciales han prestado 30.566 Servicios Personalizados. En 2019 se han prestado un total de 2.408 servicios personalizados para un total de 1.283 empresas. El catálogo de servicios personalizados se actualiza anualmente para atender a las necesidades de las empresas en cada momento. En 2020, las agendas de negocios virtuales o el catálogo de apoyos logísticos, se ha ido ampliando, para apoyar a las empresas ante las nuevas circunstancias creadas por la pandemia del COVID 19.

En 2019 se lanzó el “Cheque Brexit”, un descuento especial aplicado sobre la tarifa de los Servicios Personalizados (SSPP), con el objetivo de apoyar a las empresas ante las nuevas condiciones de acceso al mercado británico o que quisieran acelerar su diversificación de mercados. El cheque Brexit está dirigido a las empresas españolas con filial o delegación en Reino Unido y el descuento puede alcanzar hasta el 80% en el caso de las pymes y el 60% para el resto de las empresas.

En 2020, el Cheque Brexit continúa para los servicios en el mercado británico y adicionalmente ante el nuevo escenario internacional, el 1 de junio de 2020 se lanzó el Descuento COVID. Dicho descuento supone una disminución del 30% en el precio de todos los Servicios Personalizados prestados por ICEX a las empresas e instituciones españolas a través de las Oficinas Económicas y Comerciales de la Red Exterior de España.

Por otro lado, los servicios personalizados vienen ampliando su alcance geográfico, llegando cada vez a más países y territorios en los que no se dispone físicamente de Oficina Económico y Comercial a través de la Red ya existente en mercados limítrofes. Para esta estrategia será imprescindible continuar en 2020 con la inversión en formación del capital humano de la Red Exterior.

e. Asesoramiento Financiero

Servicios de asesoramiento financiero (Servicios AFIN)

El servicio de asesoramiento financiero AFIN, tiene por objetivo ofrecer una ayuda personalizada a las empresas a estructurar financieramente sus operaciones de exportación e inversión en el exterior.

Durante 2018 se atendieron 194 consultas de 160 empresas de las cuales más de 25 consiguieron financiación para poder llevar a cabo sus operaciones en el exterior. De igual forma se mantuvo un seguimiento de un tercio de estas empresas para ayudarlas a conseguir su objetivo. En 2019 se han atendido 242 consultas.

En la resolución de estas consultas se recomendaron a las empresas diferentes productos tanto de CESCE, FIEM, COFIDES e ICO.

Con objeto de potenciar la asistencia a pymes españolas en materia de financiación internacional, se llevan a cabo una serie de actuaciones para la divulgación de los productos financieros principalmente públicos, de distintas características, que puedan ser de interés para financiar una operación internacional, ya sea de exportación o de inversión.

Se trata de eventos divulgativos organizados regularmente para tratar distintos aspectos de la financiación de exportaciones e inversiones en el exterior en colaboración con expertos de organismos públicos de apoyo a la internacionalización, así como entidades financieras, aseguradoras, o cualquier otra entidad que ofrezca productos financieros para la internacionalización. Durante el 2018 y 2019 se ha ido perfeccionando el procedimiento de organización de eventos de índole financiera y para 2020 se prevé la continuidad de las actuaciones en curso, así como la digitalización de los procesos.

Ante la nueva situación, los seminarios presenciales se han ido pasando a webinarios, y se espera que esta tendencia se mantenga en los próximos meses.

2.3.4. Otros servicios: Centros de Negocios

Los Centros de Negocios de ICEX ofrecen a las empresas españolas la infraestructura necesaria para desarrollar sus negocios de manera continuada en el exterior. Se encuentran integrados en las instalaciones de las Oficinas Económicas y

Comerciales de las Embajadas de España y ofrecen a la empresa española que allí se instala un espacio de trabajo independiente y completamente equipado y el apoyo técnico y administrativo necesario para llevar a cabo su actividad internacional.

Estas plataformas presentan un amplio catálogo de servicios, principalmente:

- Apoyo en la contratación de servicios logísticos, transporte, traducción, mensajería, etcétera, para hacer más fácil y ágil la labor diaria de la empresa.
- Acceso directo a los servicios de la Oficina Económica y Comercial –entre ellos los Servicios Personalizados–, como el asesoramiento individualizado y especializado, adaptado a las necesidades específicas de cada empresa en cada país, para que pueda tomar las decisiones más adecuadas.
- El apoyo institucional de la Oficina Económica y Comercial de España en la que está ubicado el propio Centro de Negocios.

Durante los últimos años se ha venido impulsando una política de expansión de los Centros de Negocio con el objetivo de mejorar los servicios de apoyo a las empresas en toda la Red Exterior y apoyar las estrategias de implantación en nuevos mercados para muchas pymes.

Así, la Red de Centros de Negocios ha pasado de 16 Centros en 2015 a 30 en 2020. Durante 2019, los esfuerzos se han centrado en la difusión de estos centros de negocios con objeto de aumentar su ocupación y darlos a conocer al mayor número de empresas.

Hasta 2020 ha estado además operativo el Centro de Negocios de Bucarest, clausurado este año.

2.3.5. Pabellones Oficiales y Espacios España

Los Pabellones Oficiales son participaciones colectivas de un conjunto de empresas en una feria en la que ICEX asume todos los aspectos organizativos y proporciona a los expositores un servicio “Llave en mano”.

El objetivo de los Pabellones Oficiales es englobar los productos y empresas españolas bajo una misma imagen de calidad que promocióne el “MADE IN SPAIN” y aumentar la repercusión de la presencia española en una feria.

Para el año 2021 está prevista la organización de alrededor de 30 Pabellones Oficiales en ferias en el exterior, si bien la incidencia de la COVID – 19 es previsible que sea significativa. A este respecto se ha aprovechado la adaptación virtual de los eventos

feriales en sectores donde puede optimizarse el mismo, o formatos híbridos en su caso. La industria ferial va a acelerar su transformación y es preciso acompañar a nuestras empresas en el proceso, puesto que es un instrumento muy importante de promoción e imagen.

Los Espacios España son stands de carácter meramente informativo, organizados en cada feria por la Oficina Económica y Comercial de España en el exterior correspondiente o bien directamente por ICEX. Bajo esta modalidad se persigue estar presente en ferias contando en la mayor parte de los casos con la participación de empresas que comparten un espacio común.

Para el año 2021 se prevé la organización de 50 Espacios España en ferias en el exterior.

2.3.6. Actuaciones de promoción conjunta de carácter sectorial

Las actuaciones de promoción conjunta de carácter sectorial que ICEX lleva a cabo contemplan, por una parte, los Planes Sectoriales negociados con las Entidades Colaboradoras y, por otra, los Planes Macrosectoriales que se gestionan directamente desde ICEX.

Los primeros buscan un triple objetivo: mejorar la imagen del Made in Spain sectorial, mejorar la vertebración sectorial y potenciar la ordenación, tutela y lanzamiento de nuevos sectores. Son aprobados por ICEX y gestionados por las respectivas Entidades Colaboradoras, teniendo en cuenta las orientaciones de política comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, debiendo las acciones de promoción propuestas favorecer directamente a los participantes en las mismas y tener un efecto positivo en el conjunto del sector.

Para 2021 se han definido 22 Macrosectores donde se integrarán alrededor de 85 planes de acciones conjuntas sectoriales.

Los Planes Macrosectoriales tienen un componente más genérico y complementan las actividades sectoriales incluidas en los diferentes planes de acción conjunta sectorial.

La tipología de actividades de promoción que se desarrollan en ambos tipos de planes difiere en función de si los mismos son implementados por las asociaciones sectoriales o por ICEX, si bien algunas de ellas son similares. Pueden ser: Participaciones Agrupadas en ferias, Planes de Medios, Misiones Comerciales Directas, Misiones Inversas, Misiones Estudio, Jornadas Técnicas.

Teniendo en cuenta la situación excepcional producida en 2020 por el COVID-19, las actividades presenciales en 2021 disminuirán irremediablemente respecto a años anteriores, aunque se prevé la conversión de gran parte de las acciones en eventos de naturaleza virtual.

2.3.7. Líneas de apoyo a proyectos empresariales de internacionalización

Los programas de empresa contemplan el apoyo en las distintas fases del proceso de internacionalización de las mismas y promueven su acercamiento por vez primera a los mercados internacionales, la permanencia comercial en los mismos y la posible implantación en ellos, así como la participación en concursos y licitaciones internacionales.

El principal programa de empresa ofrecido por ICEX es el Programa eMarket Services, que ofrece a las empresas españolas un conjunto de servicios que tienen como objetivo facilitarles el conocimiento, uso e implementación de acciones de venta a través de comercio electrónico, especialmente en mercados electrónicos.

Entre los servicios ofrecidos se incluyen: herramientas de autodiagnóstico para afrontar los mercados online, instrumentos de formación ('webinarios', seminarios, cursos y másteres, tutoriales), información de mercado especializada en canal online (informes e-país, estudios de mercado, observatorio de tendencias de e-commerce, etc.), directorio de mercados electrónicos con más de 1.000 referencias publicadas y analizadas en detalle, servicios de consultoría a medida para desarrollar estrategias y planes de acción en comercio electrónico, acciones de promoción comercial en mercados electrónicos.

Todos estos servicios, que se ofrecen a través de la plataforma www.emarketservices.es, han supuesto una renovación completa del contenido del programa, que se presentó públicamente en febrero de 2018.

Para dar a conocer y difundir el programa y sus servicios se realizan diferentes jornadas y seminarios. En 2019 se organizaron 50 jornadas que contaron con unos 3.685 asistentes.

Además, está previsto que en 2020 se consolide la puesta en marcha de un programa de consultoría estratégica específico en ecommerce, que supone 120 horas de asesoramiento a las empresas para elaborar la estrategia en el canal online en los mercados de interés (financiado al 90% por ICEX) y apoyo operativo en mercados electrónicos (también cofinanciado por ICEX).

Por otra parte, se está involucrando cada vez más a las Oficinas Económicas y Comerciales en el proyecto, con acciones formativas continuas, tanto para recabar y

publicar información sobre venta online internacional como para prestar servicios personalizados en el área de ecommerce a las empresas españolas.

2.3.8. Promoción de inversiones españolas en el exterior

El apoyo a la promoción de las inversiones por parte de ICEX se sustenta en los siguientes pilares:

a. Información sobre Inversiones y Difusión de Oportunidades de Inversión y Cooperación Empresarial

ICEX pone a disposición de las empresas información especializada sobre todos los aspectos relacionados con la implantación en el exterior, tales como el clima de inversiones y el marco legal aplicable a la inversión extranjera en cada país, los pasos y requisitos administrativos necesarios para la implantación de las empresas españolas, el procedimiento de autorización y registro de inversiones extranjeras, los Convenios para evitar la Doble Imposición y los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), las agencias extranjeras de atracción de inversiones y los incentivos que ofrecen para atraer inversión extranjera a nivel nacional, regional o local, los directorios de empresas españolas establecidas en el exterior, etc.

Asimismo, también ofrece información sobre los principales costes (constitución de una sociedad, fiscalidad, costes inmobiliarios, costes laborales, de suministros y aspectos relacionados con el personal expatriado) para el establecimiento en más de 100 países. Desde el año 2012, ICEX pone a disposición de las empresas un Simulador de Costes de establecimiento, herramienta informática on-line que permite a las empresas, de forma gratuita, definir el país y los aspectos concretos del establecimiento que necesitan y les calcula los principales costes que deben considerar. Esta aplicación ofrece, asimismo, los parámetros macroeconómicos básicos del país e información de alto valor añadido sobre la coyuntura de dicho mercado, sobre los sectores con mayor potencial para la inversión y sobre las principales ventajas y posibles inconvenientes para la inversión.

ICEX también difunde a las empresas españolas las oportunidades de inversión de empresas privadas extranjeras, privatizaciones y concesiones en otros mercados. Estas oportunidades se difunden entre las empresas suscritas al servicio Oportunidades de Negocio que en su perfil han declarado su interés en recibirlas indicando el país o países y el sector o sectores de su interés.

b. Actividades de Promoción de Inversiones y Cooperación Empresarial

- Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial: los Foros de Inversiones son ruedas de negocios que se instrumentan en la organización de entrevistas cara a cara entre empresarios españoles y potenciales socios extranjeros sobre proyectos de inversión o cooperación empresarial previamente seleccionados constituyendo una de las principales herramientas que ICEX ofrece a las empresas españolas en materia de promoción de inversiones. Aparte del servicio de confección de agendas, a las empresas españolas participantes se les ofrece un amplio servicio de asesoramiento, información y documentación sobre el mercado de destino, así como un programa de paneles y workshops con la participación de expertos locales.
- Encuentros Empresariales: estos encuentros tienen como objetivo obtener un mayor conocimiento de los sectores con atractivo para la internacionalización de la empresa española en un mercado objetivo, así como identificar potenciales oportunidades de negocio. En ocasiones, se integran en el marco de visitas oficiales de Estado (Casa Real, Presidencia de Gobierno, delegaciones ministeriales...) conformando una agenda que multiplica el impacto del encuentro entre los potenciales interlocutores del mercado de destino.
- Misiones de Inversores: estas actividades tienen como objetivo prioritario identificar y ahondar en áreas geográficas y sectores productivos o de servicios que, hasta el momento, no cuentan con un volumen significativo de inversores españoles en relación con el potencial que ofrecen. En este sentido, se trata de prospecciones in situ de los diferentes mercados objetivo, facilitando un marco para futuros acuerdos entre empresas de ambos países. En cuanto al formato, éste varía en función del sector y el mercado objetivo, aunque priman las sesiones informativas, las reuniones con expertos y técnicos de diferentes instituciones gubernamentales y las visitas a proyectos de especial relevancia.

El Covid-19 ha alterado sustancialmente el calendario de trabajo de 2020, obligando a cancelar todo el programa de actividades del primer semestre del año (EAU, Costa de Marfil y Colombia) y a redefinir las acciones del segundo semestre a un formato mixto presencial-digital y con un enfoque regional. Se pretende la realización de 2-3 de estas acciones en 2020 y la continuidad de este formato en el tiempo hasta que la pandemia remita y se normalicen las acciones de promoción de inversiones en el exterior.

Por su parte, maquinaria técnica estará también preparada en breve para que los Foros y Encuentros empresariales tengan su réplica virtual con todo su contenido de presencia institucional y networking de negocio entre las empresas.

c. Apoyo a la Implantación Productiva

ICEX apoya las iniciativas empresariales de implantación productiva en el exterior a través de un servicio gratuito de orientación a la financiación de los proyectos de inversión de las empresas, mediante el cual se facilita información sobre fuentes públicas o privadas y se ofrece asesoramiento sobre los aspectos básicos y primeros pasos para el desarrollo de un proyecto de implantación en el exterior.

2.3.9. Proyectos especiales: la sostenibilidad como factor de competitividad

Desde 2017, ICEX ha apostado por la sostenibilidad como importante herramienta para la mejora de la competitividad empresarial en el ámbito internacional, impulsando además instrumentos y acciones encaminadas a contribuir a los objetivos de la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas y a fortalecer el papel de la empresa española como agente de desarrollo a través de su actividad. Se pretende, por un lado, que la internacionalización de las empresas españolas contribuya a aumentar la disponibilidad de bienes, servicios y tecnologías que respondan a los retos de la agenda global y, por otro, reforzar la presencia de empresas españolas en sectores sostenibles.

ICEX ha desarrollado una estrategia de sostenibilidad de forma transversal en la entidad, tanto internamente como en sus políticas y programas. En este sentido, las principales líneas de actuación a desarrollar en 2021 serán:

- Internacionalización sostenible: estimular la presencia de empresas españolas en sectores clave para el desarrollo sostenible, con un alto componente tecnológico e innovador, que contribuyan a la resolución de retos sociales y ambientales globales. Se fomentarán asimismo estrategias sostenibles en el sector privado español como ventaja competitiva en los mercados internacionales.
- Diversificación de mercados: apoyar la diversificación de mercados a través de programas específicos (i.e. ICEX IMPACT+), abordando nuevos destinos en los que atender las necesidades de segmentos de población en países emergentes con alto potencial de crecimiento, a través de modelos de negocio sostenibles e inclusivos.
- Atracción de inversiones: atraer inversión extranjera en sectores estratégicos, que genere empleo de buena calidad y contribuyan a dar solución a retos sociales y ambientales.

- Financiación multilateral: captar oportunidades de financiación generadas entorno a la agenda de desarrollo sostenible.
- Formación y sensibilización: programar formaciones dirigidas a facilitar las herramientas, conocimientos y competencias necesarias para convertir los desafíos planteados por la transición a modelos de producción sostenibles en oportunidades estratégicas de negocio que no solo repercutan en beneficios para la sociedad y el medioambiente, sino también en la creación de riqueza y trabajos para la empresa.
- Evaluación de impacto: alinear las acciones y programas desarrollados por ICEX con los Objetivos de Desarrollo Sostenible para medir y evaluar el impacto generado.

En el periodo 2021-2024, ICEX continuará apostando por la sostenibilidad como vector de competitividad y herramienta de internacionalización para las empresas españolas. En este sentido, se dará continuidad y reforzarán estas actuaciones, fomentando la transversalidad de estas y la cooperación entre diferentes departamentos, todo ello enmarcado en un Plan ICEX 2030.

Además, se está elaborando un curso NOOC (Nano curso Masivo online y en abierto) en Sostenibilidad de la Empresa Internacional.

2.3.10. Canales digitales de comunicación y de servicio

Los principales canales digitales de comunicación y servicio, al cliente externo y el usuario interno de la organización, son los siguientes:

a. Sistema de portales de internacionalización en Internet

ICEX continúa en constante evolución buscando la excelencia digital a fin de dar servicio a sus clientes en función de sus intereses comerciales e inversores, ya sean éstos empresas españolas o extranjeras. Eso exige la búsqueda continua de nuevas y mejoradas herramientas, que sigan haciendo de su plataforma de portales y otros instrumentos de comunicación digital un ámbito de interlocución imprescindible, con una presencia consolidada en los principales buscadores de Internet y foros digitales económicos y de internacionalización. Todo ello con contenidos distribuidos de manera exponencial en las diferentes redes sociales y profesionales integradas por empresas y profesionales del comercio exterior siguiendo los nuevos patrones de consumo digital de información por parte de las empresas y profesionales de la internacionalización. De la gestión de los contenidos de todo el sistema se ocupan, de forma conjunta y descentralizada, sus más de 1.200 editores distribuidos por más de 100 mercados.

El sistema de portales de ICEX en internet se estructura sobre la base del público objetivo al que se dirige que, básicamente, está conformado por empresas españolas, empresas extranjeras e inversores extranjeros.

Entre los portales dirigidos a las empresas españolas destacan el propio de ICEX, el servicio de autodiagnóstico Pasaporte al Exterior y el portal de CECO. Entre los dirigidos a las empresas extranjeras: www.spainbusiness.com, y los portales sectoriales www.interiorsfromspain.com, www.studyinspain.info, www.newspanishbooks.com, y www.foodswinesfromspain.com.

b. Redes sociales corporativas

La presencia en redes sociales de ICEX se articula, por un lado, mediante perfiles corporativos en aquellas plataformas que sirven de comunicación con empresas y usuarios en España, y por otro, a través perfiles generales y sectoriales en aquellas redes sociales donde participan empresas, distribuidores y prescriptores extranjeros.

En relación con las redes sociales corporativas dirigidas a público español, se ha reforzado de manera exponencial el trabajo en esta área, consolidándose como un canal para el posicionamiento de ICEX como referente de internacionalización.

A 30 de junio de 2020, las principales redes contaban con la siguiente comunidad:

- Facebook: 35.459 fans
- Twitter: 71.159 seguidores
- LinkedIn (página de empresa): 69.925 seguidores
- YouTube: 13.000 suscriptores
- Instagram: 3.801 seguidores

Durante el primer semestre de 2020 se ha iniciado la puesta en marcha de los perfiles corporativos dirigidos a público extranjero, con la marca Spain Business, con el objetivo de reforzar la marca país a través de la promoción de la oferta española y los sectores clave para la economía de nuestro país.

2.3.11. Servicios de formación

Formar personas y atraer talento para una internacionalización sostenible es uno de los objetivos prioritarios de ICEX cuyo Plan Estratégico, alineado con el de la Secretaría de Estado de Comercio, apuesta por el desarrollo de la cultura de la internacionalización.

La formación de profesionales es un factor de mejora de competitividad de las empresas y es clave para su éxito internacional, por lo que ICEX pondrá en marcha una

serie de herramientas para atraer talento y expertos para la internacionalización, así como para identificar nuevas vocaciones en internacionalización.

Dentro de los objetivos específicos fijados para el nuevo periodo se establecen los siguientes:

- Atracción de Talento y expertos para la internacionalización, promoviendo el Programa de Becas ICEX y la actividad global de la red de ICEX Alumni.
- Potenciando la formación en internacionalización tanto para empresas como para empleados públicos, utilizando las nuevas tecnologías.
- Impulsando los programas de formación especializados en:
 - Negocios digitales
 - Sostenibilidad
 - Mercados multilaterales
- Fomentando los programas de estudiantes en prácticas en el ámbito de la internacionalización.

En todas las actuaciones del área de formación, se incorporarán indicadores que permitan identificar aquellas actuaciones alineadas con los ODS.

Los instrumentos con los que actualmente ICEX cuenta para llevar a cabo estos objetivos específicos son el Programa de Becas de Internacionalización, los programas de formación especializada en comercio internacional e internacionalización de la empresa que se imparten a través de ICEX-CECO y el Programa de Estudiantes en Prácticas.

a. Programa de Becas

El Programa de Becas se extiende a lo largo de un periodo de tres años con el siguiente calendario:

- Un MBA in International Management, titulación oficial expedida por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo e impartido por ICEX-CECO. De carácter selectivo, se trata de un programa que forma parte del proceso previo a la adjudicación de la beca.
- Una Fase I: Formación en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de las Embajadas de España (OFECOMES).
- Una Fase II: Prácticas en empresas, instituciones y Organismos Internacionales de los que España es miembro.

En 2020 ha culminado el proceso de adecuación de este programa a la Ley General de Subvenciones, publicándose el 31 de enero la ICT/100/2020 por la que se aprueban las bases reguladoras del Programa de Becas de Internacionalización Empresarial, a partir de la cual se desarrollarán y publicarán las correspondientes convocatorias anuales.

En base a lo anterior, se ha procedido en 2020 a la Convocatoria de la 45ª promoción del Programa de Becas cuya ejecución presupuestaria contempla los ejercicios 2021 a 2024. A la fecha de elaboración de esta memoria, se está realizando el proceso de selección.

Gracias a la actuación de ICEX en materia de formación de jóvenes profesionales para la internacionalización, en los últimos años se ha ampliado su número a través de:

- Incremento del número de becas de internacionalización, que han pasado de 235 en la convocatoria 2016 a 285 becas desde 2018 y cuyo número se mantiene en términos similares en la actualidad.
- Formación de becarios de las diferentes CCAA a través del Programa de formación online en instrumentos de apoyo a la internacionalización de la empresa.
- Participación en los procesos de selección y formación de los programas de becas de otras entidades autonómicas de promoción internacional.

Asimismo, se continuará con la formación de los becarios enfocados en competencias técnicas y digitales que las empresas demandan.

Para adecuar la demanda en “talento digital y técnico” a la oferta de becarios ICEX disponibles, se trabajará de manera especial en difundir la existencia de las Becas de Internacionalización entre los alumnos de las escuelas técnicas, ingenierías, ferias del sector y actos promocionales.

Asimismo, se fomentarán las actividades en colaboración con la Red de ICEX Alumni de Talento Internacional que seguirá ampliando su alcance hacia la comunidad de más de 6.000 becarios cuyo denominador común es su formación como becario ICEX y su vocación por la actividad internacional.

b. Escuela de Negocios ICEX-CECO

ICEX-CECO es la herramienta de ICEX a través de la cual se impulsa la formación especializada de personas para la internacionalización de la economía española y se promueve la formación del personal de las administraciones públicas y el desarrollo profesional, de los responsables y gestores de empresas, asociaciones empresariales y

otros entes públicos o privados, así como de los jóvenes que optan por una profesión vinculada a la economía y el comercio internacional.

ICEX-CECO ofrece programas de formación especializada en Internacionalización de Empresas, Mercados Multilaterales y Sostenibilidad, E-Business, Formación para empleados públicos y de fortalecimiento institucional, Preparación a los cuerpos de la Administración Comercial Española, Formación a medida para empresas y Fortalecimiento Institucional y formación para alumnos internacionales.

De cara a los próximos años 2021-2024 se reforzarán las actividades de formación especializada en materia de internacionalización a través de:

- ICEX-CECO en abierto: se consolidará el número de cursos y alumnos participantes en los programas de formación presenciales y on-line a través del Campus Virtual ICEX-CECO. Se completará la oferta actual de cursos masivos y en abierto con el lanzamiento en 2020 de un nuevo MOOC “La empresa en la Economía Digital Global”, y de dos nuevos NOOCs sobre “Neoproteccionismo, guerras comerciales y el futuro del sistema global” y “Sostenibilidad de la Empresa Internacional”. Se reforzarán los contenidos en materia de economía digital en los diferentes cursos, especialmente en el Programa Executive en Dirección Internacional (PDI), dirigido a profesionales y directivos que buscan liderar con éxito la internacionalización de empresas, organizaciones y proyectos.
- ICEX-CECO a medida: se incrementará la atención a los planes estratégicos de las empresas, ofreciendo programas de formación a medida (in-company) sobre contenidos diversos en materia de internacionalización empresarial.
- Formación Continua del personal de la Administración Comercial Española: Se reforzará la colaboración con las distintas unidades para ofrecer programas de formación continua en los nuevos modelos de internacionalización de los negocios y tecnologías digitales para los profesionales de la Administración Comercial Española.
- Método del caso: Se mantendrá la actual apuesta por el método del caso, ampliando en número los casos de internacionalización empleados en dicha metodología.

c. Programa de estudiantes en prácticas

Este programa ofrece a los estudiantes universitarios de posgrado la posibilidad de completar su formación y mejorar su capacitación profesional en el ámbito de la internacionalización, mediante una experiencia práctica en entidades del Sector Público.

Estás prácticas se basan en convenios de colaboración educativa que ICEX tiene firmados con las principales universidades españolas.

En los próximos años, se potenciará este programa de manera que sea una fuente de atracción de talento para la internacionalización y se consolidará la colaboración con las universidades españolas para expandir estos programas que complementan la formación universitaria.

2.3.12. Atracción de inversiones extranjeras a España

Los objetivos y actividades de ICEX durante 2021 en materia de atracción de inversiones extranjeras en España se enmarcan en la consecución de cinco grandes objetivos:

- Reforzar la captación activa de proyectos de inversión extranjera de países y en sectores prioritarios y/o estratégicos y, en paralelo, promover la mejora del clima de negocios. En particular se prestará especial atención a aquellas oportunidades que surgirán como consecuencia del acortamiento de las cadenas globales de valor y consiguientes relocalizaciones empresariales.
- Retener la inversión existente. Hoy tan importante es la atracción como la retención. Se reforzará el “aftercare” facilitando a los inversores información puntual y asistencia en la resolución de problemas, de forma que observen un acompañamiento ágil y rápido en todo momento.
- Capitalizar nuestra alianza con creadores y prescriptores de opinión para seguir reforzando la imagen de España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales.
- Apoyar las inversiones tecnológicas y el emprendimiento en sectores innovadores, contribuyendo a mejorar el posicionamiento del emprendimiento español ante inversores internacionales. Asimismo, se reforzará la atracción de talento I+D+i.
- Mejorar el posicionamiento en las redes de inversores internacionales para crear nuevos canales de conexión con las empresas españolas con necesidades de financiación, especialmente pymes.

Para ello se vertebrarán los siguientes servicios y actividades a desarrollar durante 2021:

a. Captación y gestión de proyectos de inversión

- Búsqueda, identificación y análisis de empresas potencialmente inversoras en España, a través de un proceso continuo de trabajo con la Red de Oficinas Económicas y Comerciales:
 - Empresas extranjeras con posibles intereses en España.
 - Empresas en proceso de internacionalización.
 - Inversores internacionales.
- Reuniones B2B con empresas e inversores seleccionados, identificando los interlocutores más adecuados para posicionar a España en su estrategia de internacionalización y a las OFECOMES como representantes de ICEX- Invest in Spain.
- Presentación de las oportunidades de inversión existentes y las ventajas competitivas de la oferta española como destino de inversión y los servicios de ICEX- Invest in Spain para dar respuesta a las consultas de información que puedan suscitar, en el marco de la realización de inversiones en España y organización de agendas y reuniones.
- Seguimiento in situ de la evolución de las decisiones que se generen en relación con las oportunidades de los proyectos de inversión captados.
- Identificación de partners estratégicos.
- Organización y coordinación de agendas, reuniones y visitas a las instituciones y socios potenciales.
- Gestión conjunta con las Comunidades Autónomas de proyectos de inversión a través de la plataforma colaborativa con las instituciones oficiales que, en el ámbito estatal autonómico, se dedican a la promoción y atracción de inversiones. Búsqueda de localizaciones para proyectos greenfield.

b. Proyección y promoción de España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales

- Organización de reuniones restringidas, de alto nivel, con grupos empresariales e inversores financieros sobre coyuntura económica y oportunidades de inversión en España.

- Organización, con el apoyo de las Oficinas Económicas y Comerciales, de jornadas sobre inversiones en España y de actividades de promoción sectorial desarrolladas en países prioritarios desde el punto de vista de sus flujos de inversión en el exterior.
- Organización y participación en jornadas, workshops, partnerings y reuniones empresariales específicas organizadas por terceros o asociadas a otros eventos, ferias y congresos especializados que atraigan empresas internacionales del país.
- Refuerzo del Plan de Sedes, centrado en América Latina, con objeto de atraer a España inversión latinoamericana, redoblando los contactos con grupos financieros e industriales que estén invirtiendo fuera de la región.
- Refuerzo del Asian Desk, con el fin de potenciar la promoción, atracción y consolidación de la inversión procedente de países asiáticos y, muy en especial, de la R.P. China, organizando encuentros restringidos al más alto nivel con potenciales inversores, participando en ferias de inversiones y dando apoyo a las empresas chinas ya establecidas en España.

c. Asistencia a pymes

- Búsqueda de socios financieros, generalmente para pymes, favoreciendo la puesta en contacto entre inversores internacionales y empresas españolas seleccionadas.
- Reforzamiento de la Red de Inversores e impulso al programa Meet the Investors, así como a las actividades de innovación abierta para inversores (Investor challenge). Asimismo, a partir de otoño de 2020 se va a trabajar en el acercamiento de grandes inversores internacionales, como fondos de pensiones, fondos soberanos o family offices, al capital privado con enfoque de inversión en España. Concretamente se comenzará trabajando con una iniciativa de levantamiento de capital en el exterior para un fondo recientemente constituido con foco en la industria tecnológica y startups.
- Seguimiento a los flujos de inversión de Fondos Soberanos con objeto de arrojar luz sobre las estrategias, operaciones y tendencias de estos actores cada vez más importantes en el ámbito financiero internacional, con especial referencia a su evolución en España.

d. Inversiones tecnológicas y el emprendimiento

- Estímulo a la atracción de compañías de capital extranjero, de alto componente tecnológico y fomento del desarrollo de actividades de I+D por parte de empresas de capital extranjero que vayan a establecerse, o que se encuentren ya implantadas

en España, a través del “Programa de Inversiones de empresas extranjeras en actividades de I+D”.

- Atracción de start-ups internacionales de base tecnológica a través del programa “Rising up in Spain”.

e. Información y asesoramiento para inversores

- Servicios de asesoramiento personalizado en todas las etapas del proceso de inversión:
- Establecimiento de empresas, regulaciones sectoriales, regulación socio laboral, fiscalidad y sistema impositivo, propiedad industrial e intelectual, procedimientos administrativos, asesoramiento sobre permisos de trabajo y residencia.
- Oportunidades de mercado.
- Información sobre ayudas e incentivos aplicables a proyectos de inversión, a nivel europeo, nacional, regional y local.
- Publicación de guías y aplicaciones online para obtener acceso a información sobre materias técnicas y otros contenidos prácticos de interés para los inversores extranjeros: Guía de Negocios, Guía de Incentivos, Folletos Sectoriales, etc.
- Elaboración y distribución de publicaciones periódicas que den a conocer a los potenciales inversores noticias de actualidad relacionadas con casos de éxito, novedades regulatorias y, en general, facilidades para desarrollar negocios en España: Newsletter, en España...
- Desarrollo y explotación de las herramientas digitales de comunicación (portal web, redes sociales, apps...) con objeto de dar a conocer las ventajas y facilidades para la inversión al mayor número de prescriptores y potenciales inversores.

f. Clima de negocios y desarrollo

- Seguimiento de los principales indicadores internacionales de competitividad.
- Análisis y evaluación del clima de negocios, a través de entrevistas individuales o reuniones con organizaciones y asociaciones de empresas españolas y cámaras y asociaciones de empresas extranjeras en España.
- Estudio y seguimiento de estudios y encuestas elaboradas por terceros sobre el clima de negocio empresarial y las propuestas de reformas en España.

- Elaboración de un Barómetro de Clima de Negocio, bajo la perspectiva de la empresa extranjera en España.
- Propuestas y recomendación de reformas legislativas y administrativas para la mejora del clima de negocios.

g. Alianza con creadores y prescriptores de opinión

- Colaboración con representaciones diplomáticas, cámaras de comercio extranjeras, asociaciones empresariales de carácter internacional, despachos de abogados y consultoras con objeto de reforzar el eco que estas organizaciones divulgan del mensaje promocional de la imagen de España.
- Atención a misiones empresariales e institucionales internacionales, desarrollando agendas de trabajo en España y otras actividades de captación.

3. ÓRGANOS ENCARGADOS DE SU EJECUCIÓN

Los órganos encargados de gestionar este programa son la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, que se apoya en las 31 Direcciones Provinciales y Territoriales, así como en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior (OFECOMES); la Subdirección General de Estrategia de la Internacionalización y la Secretaría de Estado de Comercio en cuanto a las transferencias a ICEX España Exportación e Inversiones.

4. OBJETIVOS E INDICADORES DE SEGUIMIENTO

OBJETIVO / ACTIVIDAD					
1. Aumento de la base exportadora y diversificación de mercados.					
INDICADORES	2019		2020		2021
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución	Presu- puestado
1. De resultados:					
- Aportación al FAD (miles €)	No procede	No procede	No procede	No procede	No procede
- Aportación al FIEM. (miles €)	218.087,60	0	218.087,60	0	120.087,09
- Operaciones realizadas con cargo al FAD/FIEM. (miles €)	500.000	364.737	500.000	352.749	500.000
- Gestión presupuesto OFECOMES. (miles €)	72.499	71.974	72.499	72.499	73.773
- Servicios de información. (nº)	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
- Servicios de apoyo institu- cional. (nº)	250	250	250	250	250
2. De medios:					
- Número de expedientes FAD/FIEM tramitados (nº)	140	156	140	100	200
- Información países y pro- puestas (nº)	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200
- Documentación, viajes y se- guimiento (nº)	225	225	240	200	240
- Número de expedientes gasto (nº)	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000

OBJETIVO / ACTIVIDAD
2. Potenciación de las inversiones extranjeras.

INDICADORES	2019		2020		2021
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución	Presu- puestado
1. De resultados:					
– Negociación de convenios bilaterales de protección y promoción recíproca de inversiones (nº)	2	2	6	6	5
– Declaraciones tramitadas en el Registro de Inversiones Exteriores (nº)	60.000	58.078	60.000	60.000	60.000
– Resolución de informes de interés general en el marco de la Ley de Emprendedores (nº)	800	910	900	900	1000
– Reuniones Junta de Inversiones Exteriores (nº)	4	4	4	4	4
– Reuniones Punto Nacional de contacto Directrices OCDE para empresas multinacionales (nº)	4	4	4	4	4
– Evaluación por pares (“peer review”) del Punto Nacional de Contacto español de las directrices OCDE (nº)	1	0	1	0	1
– Participación del PNC español en la evaluación por pares (“peer review”) del Punto Nacional de Contacto de las directrices OCDE de Reino Unido (nº)	0	0	0	0	0
2. De medios:					
– Reuniones para acuerdos APPRI. (nº)	6	2	4	4	5
– Elaboración documentos registro de inversiones. (nº)	1	1	0	0	0
– Boletines de Flujos y Posición de la Inversión Exterior. (nº)	6	6	6	6	6
– Ejemplares publicados de los Boletines de Inversiones exteriores directas (Flujos y Posición) (nº)	Solo digital	Solo digital	Solo digital	Solo digital	Solo digital

INDICADORES	2019		2020		2021
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución	Presu- puestado
- Packs Informativos de la Evolución de la Inversión Exterior (nº)	10	10	10	10	10
- Boletín del Observatorio de Inversiones Exteriores. (nº)	2	2	2	2	10
- Atención consultas RIE. (nº)	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
- Presentaciones promoción de Ley de Emprendedores. (nº)	5	10	5	5	6
- Elaboración de módulos geográficos de la evolución de la inversión. (nº)	1365	1365	1365	1365	1365
- Folletos de la Ley de Emprendedores (ajuste a la modificación legislativa L.25/15) (nº)	0	0	0	0	0
- Página web PRIE (ajuste a la modificación legislativa L.25/15) (nº)	1	1	1	0	0