

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 fue 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 puso de manifiesto la necesidad de contar con un marco estratégico que permitiera 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.

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 hoy día siendo relevantes, si bien se hizo necesario elaborar un plan de choque que, junto con el nuevo Plan de Acción 2021-2022, abordara las circunstancias extraordinarias derivadas de la crisis del COVID-19.

Como en otras ocasiones, en la elaboración del paquete de medidas post COVID-19, así como en el Plan de Acción 2021-22, se tuvo en cuenta a todos los actores relevantes en materia de internacionalización, lo que incluyó al sector privado, de forma que quedara asegurada que la orientación del plan respondía 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 llevaron a cabo numerosas actuaciones para conocer la opinión de nuestras empresas, y sus principales dificultades a causa del Covid-19.

Así, el Plan de Choque post Covid-19 en Apoyo a la Internacionalización marcó 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.

Hoy día, el Plan de Acción vigente es el Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022, que fue aprobado por Consejo de Ministros el 11 de mayo de 2021.

Este plan está alineado con el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que traza la hoja de ruta para la modernización de la economía española, la recuperación del crecimiento económico y la creación de empleo, para la reconstrucción económica sólida, inclusiva y resiliente tras la crisis de la Covid-19, y para responder a los retos de la próxima década.

Las medidas de este Plan de Acción bienal se han elaborado conforme a las siguientes líneas orientativas:

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 ha revisado la Estrategia PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica) y se ha reforzado el 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:

- Potenciar la capacidad de resiliencia de nuestro sector exterior mediante instrumentos de internacionalización potentes y a medida con especial atención a las PYMEs, a la coordinación de todos los niveles de la administración y la complementariedad con el sector privado.
- Acompañar a las empresas internacionalizadas en el cambio estructural necesario hacia la digitalización y el uso masivo de tecnologías.
- Refuerzo de la seguridad en las cadenas globales de valor en las que España está integrada.
- Consolidación de la sostenibilidad como instrumento de resiliencia para las empresas.

Actualmente, se está analizando el grado de ejecución del plan bienal 2019-2020, cuyos resultados servirán para el diseño de los Planes de Acción de los próximos años.

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 coordinación 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 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.

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 ha sido revisada a la luz de los efectos producidos por la crisis del COVID-19 y la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

Teniendo en cuenta todo esto, se considera oportuno mantener los 12 países PASE seleccionados inicialmente que son: EEUU, Canadá, México, Brasil, Marruecos, Sudáfrica, Rusia, Turquía, Japón, Corea, China e India, y se añade como nuevo país PASE el Reino Unido.

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.

El Real Decreto-Ley 8/2020, de 17 de marzo, introdujo el artículo 7 bis de la Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior. Fue modificado posteriormente por los Reales Decreto-Ley 11/2020, de 31 de marzo y 34/2020, de 17 de noviembre.

El artículo 7 bis de la Ley 19/2003 suspende el régimen de liberalización por motivos de seguridad, orden público y/o salud pública para las inversiones extranjeras realizadas por residentes de fuera de la UE y de la AELC, que deberán solicitar autorización siempre que concurren una serie de circunstancias recogidas en dicho artículo.

Dicha autorización deberá ser concedida por el Consejo de Ministros o, en caso de que se trate de un procedimiento simplificado, por la persona titular de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores.

La Subdirección General de Inversiones Exteriores ejerce el Secretariado de esta Junta de Inversiones, tramita y analiza las solicitudes de autorización, eleva los informes sobre las mismas a la Junta de Inversiones Exteriores y al Consejo de Ministros y realiza el seguimiento de los expedientes.

Adicionalmente, el Reglamento UE 452/2019 introduce un mecanismo de cooperación e intercambio de información entre los Estados Miembros y la Comisión en materia de inversiones. La Subdirección General de Inversiones Exteriores participa en las reuniones de expertos de la UE en materia de control de inversiones.

Participación y representación de los intereses españoles en el Comité de Política Comercial de Servicios e Inversiones de la Unión Europea, así como en otras instituciones internacionales en el ámbito de las inversiones (OCDE, UNCITRAL, UNCTAD, OMC, entre otros).

Negociación de los tratados o convenios internacionales, bilaterales o multilaterales relativos a la promoción y protección de las inversiones exteriores, así como el apoyo en los sistemas extrajudiciales de resolución de conflictos para las empresas inversoras en el exterior derivados de dichos convenios.

Diseño de la política en materia de mecanismos extrajudiciales de resolución de conflictos inversor-estado.

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 Real Decreto 2827/1998, de 23 de diciembre, 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.

La Subdirección General de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y de Red Territorial de Comercio se ocupa de la gestión económico- financiera y técnica de las 98 Oficinas en el exterior y de las 31 Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.

En el caso de la red exterior, esta gestión incluye el control presupuestario, la elaboración y la tramitación de expedientes de gasto y su justificación, la contestación de reparos al Tribunal de Cuentas, la gestión y tramitación de alquileres, las comisiones de servicio de todo el personal, la elaboración de las nóminas y la contratación de seguros. Asimismo, se llevan a cabo, en gestión compartida con la Subdirección de Recursos Humanos de MINCOTUR, las convocatorias de procesos de selección de personal laboral de la red y la contratación del personal. A raíz de la pandemia, se ha hecho un especial

esfuerzo en formación y prevención de manera que todas las Oficinas de la red exterior cuenten con un plan de prevención de riesgos frente a la COVID-19, además de dotarlas con presupuesto para adquirir todo el material necesario para la protección de los trabajadores e implantar las medidas técnicas que garanticen la debida protección. La puesta en práctica de estas medidas ha implicado un aumento del gasto.

Durante este año se han tramitado convenios con 7 Organismos autonómicos de promoción y con la Cámara de Comercio e Industria de Madrid para que sus becarios realicen un año de formación en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales.

Las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio, constituyen la Red Territorial de la Secretaría de Estado de Comercio y apoyan la internacionalización de la empresa y los emprendedores mediante la implementación de la política estatal de asesoramiento y promoción comercial exterior y de fomento de las inversiones de las empresas españolas. Asimismo, la Red Territorial realiza labores de inspección, control de calidad comercial y de seguridad de determinados productos, agroalimentarios e industriales, objeto de comercio exterior. La Subdirección General de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y de Red Territorial de Comercio se ocupa también de la gestión económico- financiera y técnica de la Red Territorial de Comercio.

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 poner a disposición de la empresa exportadora e inversora apoyo financiero oficial flexible, para 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 FIEX 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 (FRRRI), 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 FRRRI 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.

Durante 2020, ICEX adaptó su estrategia y plan de actividades de dicho ejercicio 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, puso en marcha una batería de nuevos instrumentos y revisó 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 realizó atendiendo a tres líneas clave: CERCANÍA, IMAGEN y DIGITALIZACIÓN.

Durante 2021 se ha diseñado 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.

El plan está enmarcado en el Plan de Acción para la internacionalización de la economía española 21-22 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, que fue aprobado por el Consejo de Ministros el 11 de mayo 2021, y presentado por el presidente del Gobierno en la sede de ICEX el 26 de junio.

En un contexto de transformación del entorno internacional, ICEX se ha comprometido a impulsar mecanismos de apoyo adaptados a la nueva realidad y a potenciar alianzas estratégicas que desvíen recursos a la internacionalización y deriven en servicios más eficaces en el apoyo a las empresas. Su misión: contribuir al fortalecimiento del sector exterior, haciéndole más inclusivo y resiliente, constituyendo un pilar de recuperación y contribuyendo a una internacionalización más sostenible.

1. Se han marcado seis objetivos principales para que se pueda afrontar una serie de debilidades estructurales de cara a la internacionalización de la economía española, como la fragmentación de la base exportadora, el limitado contenido tecnológico de las exportaciones y la insuficiente diversificación geográfica.
2. Aceleración de la consolidación de las empresas en el mercado internacional.
3. Diversificación y anclaje en los mercados de destino.
4. Aumento del valor añadido de las exportaciones.
5. Atracción y retención de la inversión extranjera directa.
6. Fomento de la movilidad internacional para captación de talento.
7. Mejora de la resiliencia de la propia institución con vocación de alianza y colaboración público–privada.

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.

Las transferencias que recibe ICEX para el fomento de la internacionalización y atracción de inversiones extranjeras en España están destinadas a financiar las líneas de actuación que se exponen a continuación.

Asimismo, ICEX participa en el plan del MINCOTUR dotado con cargo a los mecanismos de recuperación y resiliencia de la UE con una serie de líneas de actuación que también se detallan.

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 2021 prevé el apoyo a 450 empresas en 4 periodos de selección. Se prevé la renovación del programa en 2022 y años sucesivos.

2.3.2. Sensibilización y capacitación

a. Sensibilización empresarial para la internacionalización

Durante 2020, ICEX redobló sus esfuerzos por mantener su servicio a las empresas en materia de internacionalización, adaptando 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.

La conversión en webminarios 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.

Desde el inicio de la crisis, todas las áreas sectoriales de ICEX, con el apoyo de la red territorial y exterior adaptaron sus actividades de internacionalización con potenciales clientes extranjeros a través de jornadas técnicas virtuales y misiones directas virtuales. En tiempo récord se efectuaron un total de 62 jornadas y seminarios en materia de coordinación territorial y sensibilización, relaciones institucionales y sostenibilidad que se han efectuado principalmente vía online.

Durante 2021 se mantiene la modalidad online, si bien a partir de 2022 se espera recuperar la normalidad en la actividad y en la presencialidad, si bien seguirá reforzada 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 y sectores de interés prioritario para la política comercial española y que responden a las demandas e intereses del sector

exportador. Estas acciones sirven para que las empresas españolas identifiquen oportunidades de negocio y reciban consejos y recomendaciones para aprovechar al máximo la acción comercial.

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.

Durante 2020 se organizaron un total de 80 seminarios con más de 8.000 inscritos, de ellos el 84% en modalidad on line, y 11 Tips de mercados. Durante 2021 se viene manteniendo la actividad principalmente virtual, con una previsión inicial de 127 sesiones focalizadas en un mercado geográfico, 71 sesiones en temática transversal, comercio electrónico, sostenibilidad, competitividad, financieros, transporte, logística, etc.). Para 2022 se prevé recuperar la modalidad presencial en estas sesiones, además de las virtuales ya implantadas durante la pandemia.

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 mientras que, en el año 2020, protagonizado por la virtualidad, se publicaron 50 seminarios en Aula Virtual, con una previsión de continuidad para 2021 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 revisó y relanzó 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.

Se prevé completar el 2021 con aproximadamente 78 convocatorias Conecta2, con una continuidad e incluso mayor demanda para 2022 y siguientes.

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. Asimismo, ofrece información sobre las ventajas competitivas de España con el objetivo de promover y atraer inversión extranjera directa.

Se resumen a continuación las características principales de estos servicios:

a. Ventana Global

Ventana Global es un servicio de asesoramiento y de información gratuita para las empresas españolas en su proceso de internacionalización. Además, responde a la necesidad de las empresas de disponer de un punto de contacto único, eficaz, dinámico y de alto valor añadido que ofrezca soluciones completas, 'llave en mano', que cubra sus necesidades de información y asesoramiento a la hora de acceder a los mercados internacionales.

Es el 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 en su proceso de internacionalización.

Este servicio está conformado por un equipo de especialistas con capacidad para resolver, de manera eficaz, las consultas sobre estrategias en internacionalización, mercados internacionales, oportunidades de negocio, contactos comerciales, programas de apoyo, financiación internacional, trámites y documentación básica para la exportación.

El servicio cuenta con la certificación ISO9001, lo que garantiza la calidad del servicio y la información facilitada a las empresas. El servicio prestado por Ventana Global en 2020 ha obtenido una puntuación media de 4,71 puntos sobre 5.

En 2020 Ventana Global resolvió un total de 50.924 consultas sobre comercio internacional realizadas por 27.916 empresas, sobre todo, de empresas del sector servicios, bienes industriales, agroalimentarios y bienes de consumo. Durante 2021 el servicio mantiene su alto nivel de satisfacción, con una previsión de mantenimiento del servicio durante 2022 e incluso incrementando el número de consultas atendidas.

b. Servicio de Información sobre Oportunidades de Negocio

ICEX ofrece la posibilidad de conocer, diariamente y de forma gratuita, oportunidades de negocio internacionales de obras, servicios y productos que puedan ser atendidas por empresas españolas y que realicen o faciliten la exportación de productos y/o servicios españoles, incluidas aquellas que atienden las necesidades de segmentos de población de ingresos relativamente bajos de países emergentes con alto potencial de crecimiento. Además, este servicio también difunde oportunidades con interés inversor en el exterior.

En septiembre de 2020 se incorporó 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 medio ambiente, al mismo tiempo que generan un beneficio para la empresa y mejoran su competitividad y estrategia de internacionalización.

En 2021 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.

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.

La cifra de suscriptores, a 31 de diciembre de 2020, fue de 3.108 con un número total de oportunidades difundidas de 617.847.

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 2020, las Ofecomes publicaron un total de 1.128 informes sectoriales y 319 documentos de información sobre países. La pandemia, con el aplazamiento o suspensión de actividades feriales, ha supuesto una lógica reducción en el número de informes de feria publicados en 2020: sólo 271 frente a 859 en 2019. Por el contrario, se han publicado más estudios de mercado (526 frente a 455) y 48 informes específicos acerca de los efectos y consecuencias de la COVID-19 en otros tantos países. En 2021, se espera una producción similar a la de 2019, manteniendo la intensidad de la producción documental en 2022.

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.

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, se editaron 41 fichas país, que se van renovando periódicamente en años sucesivos.

Los documentos Fichas sector, en su tercer año de vida, refuerzan la oferta de información sectorial para empresas españolas con unos 160 títulos nuevos al año. Este nuevo formato, caracterizado por su concisión y enfoque práctico, ofrece una primera aproximación al sector analizado.

Publicaciones para el inversor extranjero:

- Guía de Negocios en España: en 2021 se lanza la trigésimo séptima 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 2022 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. En 2021, como consecuencia de la renovación total de la web de ICEX-Invest in Spain, el diseño de la newsletter se modifica de forma que ya no presenta secciones fijas, aunque el contenido sigue siendo similar. Cada número cuenta con una noticia de portada, alrededor de siete noticias generadas por ICEX-Invest in Spain y sobre inversiones de empresas españolas en España, un caso de éxito (entrevista a una compañía que se ha implantado con éxito en nuestro país), una noticia de clima de negocios y tres apuntes de agenda.

Durante 2021 se publica cinco números y se aumenta el número de suscriptores. En 2022 se espera poder publicar seis newsletters anuales.

- Global Latam: coordinado y editado por ICEX-Invest in Spain, en colaboración con SEGIB, analiza los flujos de exportación de Inversión Extranjera Directa de la región y se centra cada año en un país concreto. El tercer número, que se presentó en marzo de 2021, se centra en Chile. En este último número se analiza de manera particular cómo las empresas latinas han reaccionado ante la pandemia del COVID-19, describe igualmente la expansión internacional de los fondos de capital privado latinoamericanos y la importancia creciente de la sostenibilidad como criterio de la inversión latinoamericana.
- Fondos soberanos: En 2022 se publicará la undécima edición del Informe de Fondos Soberanos, documento que se ha posicionado como una referencia fundamental en esta industria. En el informe, que se elabora junto con el IE Center for the Governance of Change, 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 será presentado ante inversores con el fin de impulsar el conocimiento de esos inversores en España. El último informe de 2021 analiza en particular cómo la pandemia está afectando a la actividad de los fondos de inversiones.

- Buscador de incentivos y ayudas estatales: Este buscador online 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 el único buscador de estas características que se publica en castellano e inglés en España y a través del portal de ICEX-Invest in Spain. Se actualiza diariamente.

Mensualmente se publica una Guía de Incentivos y Ayudas estatales, en castellano y en inglés. En 2021 se publican 11 actualizaciones y está previsto continuar en la misma línea en 2022.

- Monográficos sobre ayudas e incentivos a la empresa.
- Spanish Frames. The Myriad Possibilities of SHOOTING IN SPAIN: publicación digital realizada para servir de presentación en las ferias internacionales y encuentros profesionales de todo el mundo con el objetivo de promocionar España como lugar de rodaje. Spanish Frames ha sido elaborado por ICEX-Invest in Spain con la colaboración de Turespaña, Spain Film Commission y el Instituto de la Cinematografía y las Artes Audiovisuales (ICAA) del Ministerio de Cultura.
- Barómetro del clima de negocios en España desde la perspectiva del inversor Extranjero: A final de 2021 se presenta la decimocuarta edición del estudio del clima de negocios en España, realizado 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 2022 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.

- en España: 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 2021 se editan los números 43, 44 y 45. La actividad se mantendrá en 2022 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 2020, la revista completó su oferta informativa habitual con una nueva sección, dedicada a repasar la actualidad de empresas, mercados y comercio internacional en relación con la situación derivada de la COVID-19.

En 2020 hubo 327.090 visitas de 266.985 usuarios únicos, con previsión de continuidad durante 2021 y 2022.

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.

Asimismo, desde ICEX-Invest in Spain se gestiona la contratación de bases de datos externas de carácter empresarial (ORBIS, FDI Markets, ZEPHYR), para extracción de información empresarial para ICEX, Secretaría de Estado y Oficinas Comerciales, necesaria para la elaboración de estudios e informes de carácter empresarial y estadísticas; así como para la resolución de consultas de las empresas extranjeras que quieren invertir en España. En el 2020/2021 también se gestiona la base de datos PREQIN

para la identificación y análisis de Limited Partners (LPs), esto es, potenciales inversores extranjeros en vehículos y fondos de venture capital españoles.

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 2020 atendió 332.117 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 2020 se remitieron 8.112 informes, lo que representa cerca de 31 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 2020, se remitieron 5.675 informes, lo que supone del orden de 21 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 2020, alcanzaron las 64.707, es decir, una media de casi una consulta cada 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 2020 se remitieron 1.237 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 2020, se solicitaron 1.829 informes, cerca de 7 por día lectivo.

El servicio de estadísticas continuará reforzándose durante 2021 con previsión de continuidad en 2022.

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, ascendiendo en 2019 a 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 2020 se han prestado un total de 1.343 servicios personalizados para un total de 841 empresas. Se prevé que para 2021 se vuelva a recuperar la actividad con cifras similares a las de 2019, manteniendo el crecimiento durante 2022.

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 2021 y 2022 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 2020 se atendieron 242 consultas de 186 empresas y 13 webinarios como Jornadas y Talleres de asesoramiento financiero y participación de 898 empresas. De igual forma se mantuvo un seguimiento continuo a aquellas empresas que recibieron asesoramiento en años anteriores y que tenían proyectos en fases tempranas para ayudarlas a conseguir su objetivo.

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 2019 y 2020 se ha ido perfeccionando el procedimiento de organización de eventos de índole financiera y para 2021 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 2020, 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. 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 2022 está prevista la organización de alrededor de 30 Pabellones Oficiales en ferias en el exterior.

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 2022 se tiene previsto agrupar los dos formatos (Pabellones Oficiales y Espacios España) en uno solo denominado Pabellones de España intentando recuperar las cifras de 2019 en cuanto ferias presenciales (alrededor de 80 ferias).

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.

Por otra parte, los Planes Macrosectoriales buscan principalmente la consolidación de las estrategias de promoción conjunta de carácter sectorial, a través de la definición o reforzamiento de dichas actividades por mercado.

Para 2022 se han definido 23 macrosectores donde se integran 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, Partenariados Multilaterales, Acciones con Naciones Unidas, Formación Multilateral o Jornadas Técnicas Multilaterales.

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. En 2020, la web recibió 115.217 visitas y 317.956 impresiones, un 8% más que el año anterior. Los registros se incrementaron en más de un 389% en 2020 y los suscriptores de la newsletter en un 185%. 639 empresas completaron su autodiagnóstico de capacidades.

Además de la web, eMarketServices tiene presencia en Facebook, Twitter y LinkedIn, con más de 6.650 seguidores.

En 2020, se ha hecho un esfuerzo especial por reforzar los servicios del programa, con el fin de paliar los efectos generados por la covid-19. De esta manera, se ha podido atender a las empresas que se han volcado en buscar soluciones de negocio a través de canales digitales cuando se cerraron los tradicionales.

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.

En 2021 y 2022 se continuarán y reforzarán todas las líneas de actuación y las acciones que se han venido llevando a cabo durante 2020, con especial atención a los servicios de consultoría estratégica y operativa en venta online internacional y la extensión de la colaboración con marketplaces mediante la firma de nuevos acuerdos.

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

- Encuentros Empresariales y Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial: Estas actividades están enfocadas al apoyo, fomento y promoción de los proyectos de inversión y cooperación empresarial de las empresas españolas en el exterior a través de un mayor conocimiento del mercado de destino y de la identificación e interacción con los diferentes agentes públicos y privados de cara al establecimiento de futuros acuerdos entre empresas de ambos países. Tienen un carácter multisectorial (aunque acotadas a un número limitado de sectores considerados

prioritarios para cada país) y suelen estar presididas por altas autoridades españolas y locales. Asimismo, estas actividades están dirigidas tanto a empresas españolas no establecidas en el mercado de destino pero con un interés firme de llevar a cabo un proyecto de cooperación empresarial o inversión en el mismo (quedando únicamente excluidos de este espectro los proyectos export-import de carácter exclusivamente comercializador) como a empresas españolas ya establecidas pero con interés en consolidar y fortalecer su presencia en el mismo, bien en el área en la cual ya operan, bien en la apertura de nuevas áreas de negocio. A través de la participación en estas actividades, las empresas españolas pueden acceder a: un interesante programa de paneles con expertos locales de los sectores convocados en cada actividad; un networking de gran valor añadido con los agentes públicos y privados más relevantes de la economía local así como con empresas españolas ya establecidas en el mercado de destino o con intereses en el mismo fomentando la creación de un clima de colaboración entre ellas y del establecimiento de ecosistemas empresariales; y a una agenda de reuniones B2B confeccionada a medida de los intereses de cada una de las empresas españolas participantes.

- **Misiones de Inversores:** Estas actividades están enfocadas a realizar una prospección in situ del mercado de destino con el objetivo de ayudar y acompañar a la empresa española en la identificación de nuevas áreas geográficas de negocio y en la apertura de nuevos mercados. Generalmente, se llevan a cabo en países o zonas geográficas que, aún ofreciendo claras oportunidades de negocio, no son mercados considerados por las empresas como cercanos o prioritarios, ya sea por las características propias de los mismos, por su idiosincrasia o por su ubicación. Estas actividades están dirigidas a empresas españolas interesadas en adquirir un mayor conocimiento de las oportunidades que estos nuevos mercados ofrecen para seguir avanzando en sus procesos de internacionalización y de diversificación geográfica. El programa de estas actividades suele ser muy flexible diseñado en función de los intereses y del grado de conocimiento de las empresas sobre el mercado de destino. En general, se combinan seminarios informativos, workshops sectoriales, reuniones con expertos y técnicos de diferentes instituciones locales y asociaciones, visitas a empresas locales y espacios de networking.

Desde el año 2020 y en el marco de la crisis derivada de la COVID-19, desde ICEX se ha venido realizando un esfuerzo muy importante por seguir estando al lado de las empresas y por seguir prestándolas un servicio adaptado a sus necesidades y a las

circunstancias que se estaba viviendo. En un entorno donde la movilidad no estaba permitida pero donde las empresas seguían reclamando información sobre los mercados exteriores, sobre la situación de sus sectores en los mismos y sobre las oportunidades de inversión y cooperación empresarial que, pese a las circunstancias derivadas de la pandemia, se seguían abriendo en el exterior, se inició, en línea con las medidas contempladas en el Plan de Choque Frente a la COVID 19 en Apoyo a la Internacionalización, un proceso de reconversión y adaptación de los instrumentos de promoción de inversiones a un formato digital.

En el marco de estos Encuentros Empresariales virtuales, la identificación de potenciales socios en el exterior ha seguido siendo uno de los ejes centrales y de mayor valor añadido de los mismos. Asimismo, y, como ocurría en los formatos anteriores, uno de los pilares básicos para su éxito ha estado centrado en el apoyo institucional, más necesario que nunca para lograr no sólo que las empresas se sintieran respaldadas en esos momentos llenos de incertidumbre sino para dar al evento la notoriedad necesaria para congregar, aunque fuera de forma virtual, a las autoridades locales y empresas target de cada sector.

Para 2022, se pretende la realización de cinco acciones de promoción de inversiones en formato presencial.

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 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.

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 31 de diciembre de 2020, las principales redes contaban con la siguiente comunidad:

- Facebook: 41.207 fans.
- Twitter: 71.879 seguidores.

- LinkedIn (página de empresa): 74.309 seguidores.
- LinkedIn (Grupo ICEX): 28.010 seguidores.
- YouTube: 14.971 suscriptores.
- Instagram: 4.446 seguidores.

Durante el primer semestre de 2020 se inició 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 expertos en internacionalización es condición necesaria para la competitividad internacional de las empresas, por lo que ICEX reforzará su oferta de servicios de formación, generación de talento y movilidad internacional.

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

- Atraer talento y expertos para la internacionalización con el Programa de Becas y las prácticas académicas en ICEX y en la Red Territorial y Exterior de la Secretaría de Estado de Comercio.
- Potenciar el uso de las nuevas tecnologías en la formación continua de los empleados públicos y los profesionales de la internacionalización, con nuevos formatos más abiertos, flexibles e inclusivos.
- Impulsar los programas especializados en negocios digitales, sostenibilidad, logística y/o cualquier otro aspecto que acelere la adaptación de la empresa a la nueva normalidad.
- Fomentar la movilidad laboral internacional sea a través de nuevos programas creados a tal fin o el impulso de redes profesionales internacionales que faciliten la misma, como la Red ICEX Alumni entre otras.

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 intenso proceso de internacionalización de la economía española de los últimos años ha sido uno de los principales factores que ha permitido consolidar una economía más abierta, competitiva y diversificada internacionalmente, y con un número mayor de empresas que operan en los mercados exteriores. Formar personas y captar talento para que nuestras empresas cuenten con un capital humano especializado y bien formado en las técnicas que requiere la internacionalización es clave para continuar y acentuar este proceso.

El Programa de Becas responde a estas necesidades que los agentes económicos han puesto de manifiesto en su proceso de expansión internacional.

Este Programa, destinado a jóvenes universitarios menores de 28, se extiende a lo largo de un periodo de 3 años y contempla las siguientes 3 fases:

- Fase 0: Realización de un Máster Universitario en Gestión Internacional de la Empresa (MBA in International Management), de 75 ECTS, e impartido por ICEX-CECO en alianza académica con la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.
- Fase I: Prácticas en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el extranjero.
- Fase II: Prácticas en empresas españolas con actividad internacional o en entidades u organismos internacionales de los que España es miembro.

El éxito de las Becas ICEX no solo radica en su capacidad teórica de mejorar el capital humano de nuestra economía aportando conocimiento y elevando la cualificación de nuestros jóvenes, sino también desde un punto de vista práctico, ofreciéndoles oportunidades profesionales y ayudándoles a conseguir empleos estables, cualificados y de calidad.

ICEX, a través de su Programa de Prácticas en Empresas o Entidades que constituye la II Fase de las Becas ICEX, pone este talento joven en formación a disposición de las empresas y entidades en sus procesos de internacionalización. Así para el ejercicio 2021 se han recibido un total de 508 solicitudes de becarios por parte de las 318 empresas que se han inscrito en este Programa.

Tanto en 2020, como en 2021, estas Becas están demostrando además ser resilientes. La madurez profesional y personal de nuestros Becarios, unido a la gran profesionalidad y eficacia de todos los profesionales que forman parte de este Programa, han hecho posible que estas Becas no solo no se hayan suspendido, sino que haya culminado su proceso de adaptación normativa a la Ley General de Subvenciones, otorgando plenas garantías de imparcialidad, transparencia, objetividad y libre concurrencia en todo el proceso de selección de candidatos y de sus destinos por países o por empresas.

Se han lanzado nuevas convocatorias de este Programa, obteniendo cada año un mayor número de interesados en las Becas: 1.166 candidatos admitidos en la 45ª convocatoria, lanzada en 2020, y 1.201 candidaturas en la 46ª convocatoria, lanzada este año.

Asimismo, la situación sanitaria derivada del Covid-19 ha traído como consecuencia la adaptación de la formación de los becarios de presencial a online y una ampliación de la cofinanciación de ICEX de hasta un 75% para las pymes que estén acogiendo a becarios para desarrollar su Fase II. Si la situación derivada de la crisis continúa, se estudiarán nuevas vías para transformar el plan de formación inicial a las nuevas circunstancias y se estudiará la adaptación de esta fase de prácticas en empresas para minimizar los efectos de esta crisis sobre las pymes en proceso de internacionalización y sobre los becarios asignados a ellas. También se irán introduciendo criterios de elegibilidad de empresas de sectores de la economía digital, economía verde y con planes de formación con impacto sobre aspectos medioambientales y sociales recogidos en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Por último, ICEX continuará apoyando ICEX Alumni, que es la asociación de ex becarios ICEX, que ya representa un conjunto de más de 7.000 profesionales con talento, formación y experiencia, repartidos por todo el mundo. Tiene por finalidad promover el encuentro y crear sinergias entre sus miembros, así como acompañarlos en el desarrollo de su carrera profesional mediante la formación y el apoyo constante, así como la difusión de productos o servicios que puedan aportar valor añadido a su carrera profesional y empresarial. Como punto de encuentro online de sus miembros se ha creado una plataforma, www.icexalumni.com, en la que ya se han registrado más de 2.800 ex becarios, repartidos por 80 países.

Para dar forma a los diversos intereses del colectivo, así como dar servicios a aquellos ex becarios que residen fuera de España, ICEX Alumni cuenta con una serie de clubs para agrupar a los ex becarios en función de su área de interés y geográfica.

Actualmente hay 39 clubs repartidos entre funcionales, sectoriales y territoriales. Destaca el Club de Mujeres, que tiene como misión fomentar la participación y dar mayor visibilidad a la mujer en sectores de internacionalización de la economía española.

La Asociación cuenta con una activa bolsa de empleo en la que en 2020 se han publicado un total de 165 oportunidades laborales.

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, y tiene previsto digitalizar su oferta formativa, diseñando, e implementando un nuevo Campus Virtual ICEX, que recoja en una única plataforma digital todos los contenidos disponibles para la formación y capacitación de profesionales de empresas en materia de internacionalización.

c. Programa de estudiantes en prácticas

Este Programa está dirigido a estudiantes universitarios, preferentemente de Postgrado, interesados en realizar sus prácticas académicas externas curriculares o extracurriculares en ICEX Servicios Centrales o bien en la Red de Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en España.

Su objetivo es identificar nuevas vocaciones en internacionalización, proporcionando a estudiantes universitarios la posibilidad de completar su formación, combinando los conocimientos teóricos con los de contenido práctico en el ámbito de la internacionalización y facilitar así su incorporación al mercado laboral.

Estas prácticas se basan en convenios de colaboración que ICEX. firma con las principales universidades y escuelas de negocios 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 y escuelas de negocio españolas para expandir estos programas que complementan la formación universitaria.

Asimismo, se ampliará el público objetivo de esta Programa, posibilitando la participación para estudiantes de último año de Grado y se incrementará la oferta de plazas con contenido sostenible.

Por último, se firmarán nuevos convenios con Fundaciones y entidades sin ánimo de lucro para el desarrollo de prácticas académicas inclusivas para jóvenes estudiantes universitarios con discapacidad.

2.3.12. Atracción de inversiones extranjeras a España

Los objetivos y actividades de ICEX durante 2022 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 2022:

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 socios 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) Servicios dirigidos a la empresa española

- 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.
- Lanzamiento en 2021 del nuevo Servicio de Identificación de Socios Financieros y Empresariales (SISFE), dirigido a empresas españolas que buscan un inversor internacional, sea mayoritario o minoritario. Se trata de un servicio complementario a la Red de Inversores, de alto valor añadido, ofrecido a empresas de sectores estratégicos para nuestra economía.
- 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.

c. 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”.

d. 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.

e. 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.

f. 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					
1. Aumento de la base exportadora y diversificación de mercados.					
INDICADORES	2020		2021		2022
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución Prevista	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	120.087,60	0	120.000,00
- Operaciones realizadas con cargo al FAD/FIEM. (miles €)	500.000	404.730	500.000	143.600	500.000
- Gestión presupuesto OFECOMES. (miles €)	72.499	72.499	72.499	72.499	73.273
- 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	100	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	200	240	200	240
- Número de expedientes gasto (nº)	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000

OBJETIVO

2. Potenciación de las inversiones extranjeras.

INDICADORES	2020		2021		2022
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución Prevista	Presu- puestado
1. De resultados:					
- Negociación de convenios bilaterales de protección y promoción recíproca de inversiones (nº)	6	6	5	5	6
- Declaraciones tramitadas en el Registro de Inversiones Exteriores (nº)	60.000	60.000	60.000	52.812	77.831
- Resolución de informes de interés general en el marco de la Ley de Emprendedores (nº)	900	900	1.000	692	950
- Reuniones Junta de Inversiones Exteriores (nº)	4	4	4	9	12
- 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)	4	4	5	4	5
- Elaboración documentos registro de inversiones. (nº)	0	0	0	0	0
- Boletines de Flujos y Posición de la Inversión Exterior. (nº)	6	6	6	3	2
- Ejemplares publicados de los Boletines de Inversiones exteriores directas (Flujos y Posición) (nº)	Sólo digital	Sólo digital	Sólo digital	Sólo digital	Sólo digital

INDICADORES	2020		2021		2022
	Presu- puestado	Realizado	Presu- puestado	Ejecución Prevista	Presu- puestado
- Packs Informativos de la Evolución de la Inversión Exterior (nº)	10	10	10	8	4
- Boletín del Observatorio de Inversiones Exteriores. (nº)	2	2	10	0	0
- Atención consultas RIE. (nº)	10.000	10.000	10.000	11.000	11.000
- Presentaciones promoción de Ley de Emprendedores. (nº)	5	5	6	0	0
- Elaboración de módulos geográficos de la evolución de la inversión. (nº)	1365	1365	1365	1365	1092
- 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	0	0	0	0