

OPOSICION
TECNICO COMERCIAL Y ECONOMISTA DEL ESTADO

Tema 4A-23: La política española de internacionalización:
fines, instrumentos y valoración de su efectividad

Miguel Fabián Salazar

30 de diciembre de 2020

ÍNDICE

Página

Idea clave	1
Preguntas clave	1
Esquema corto	2
Esquema largo	6
Gráficas	15
Conceptos	16
Preguntas	17
Notas	18
Bibliografía	19

IDEA CLAVE

Preguntas clave

- ¿Que es la política de internacionalización?
- ¿Qué fines tiene?
- ¿A través de qué instrumentos se implementa?
- ¿Qué valoración puede hacerse respecto a su efectividad?

ESQUEMA CORTO

INTRODUCCIÓN

1. Contextualización

- i. *Beneficios del comercio*
- ii. *Ventajas comparativas y factoriales de ec. española*
- iii. *Política de internacionalización*

2. Objeto

- i. *¿Que es la política de internacionalización?*
- ii. *¿Qué fines tiene?*
- iii. *¿A través de qué instrumentos se implementa?*
- iv. *¿Qué valoración puede hacerse respecto a su efectividad?*

3. Estructura

- i. *Evolución histórica*
- ii. *Política Comercial Común*
- iii. *Política Española de Internacionalización*

I. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

1. Hasta el Plan de Estabilización de 1959

- i. *Hasta finales del s. XIX*
- ii. *Primer tercio del siglo XX*
- iii. *Primeros años del franquismo (1939-1959): autarquía*

2. Desde el Plan de Estabilización hasta la primera crisis del petróleo en 1973

- i. *Desde el Plan de Estabilización*
- ii. *Arancel Ullastres de 1962*
- iii. *Incorporación al GATT en 1963*
- iv. *Acuerdo Comercial Preferencial de 1970*
- v. *Nuevos Instrumentos de política comercial*

3. Desde la primera crisis del petróleo hasta la Adhesión a la CEE en 1986

- i. *Acontecimientos clave*
- ii. *Resultado*

4. Desde la Adhesión

- i. *Adaptación de política comercial a comunitaria*
- ii. *Cesión de competencias*

II. LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

1. Política comercial común

- i. *Medidas arancelarias*
- ii. *Medidas de defensa comercial*
- iii. *Sistema de preferencias generalizadas*

2. Política comercial convencional

- i. *Definición*
- ii. *Multilateralismo vs bilateralismo*

III. LA POLÍTICA ESPAÑOLA DE INTERNACIONALIZACIÓN

1. Idea clave

- i. *Debilidades de la INZN española*
- ii. *Marco de planificación*

2. Fines de la política de internacionalización

- i. *Objetivos generales*
- ii. *Objetivos específicos*

- iii. *Objetivos intermedios*
- iv. *Retos para próximos diez años*

3. Estrategia de Internacionalización 2017-2027

- I Apoyo personalizado a internacionalización*
- II Incorporar innovación, tecnología y marca*
- III Desarrollo de capital humano para INZN*
- IV Aprovechar mejor PPComún de UE y IFIs y Org. Internacionales*
- V Captación y consolidación de IDE de alto VA*
- VI Mejorar coordinación y complementariedad*

4. Plan de Acción para Internacionalización de Economía Española

- i. *Idea clave*
- I Apoyo personalizado a empresas*
- II Incorporar innovación*
- III Desarrollo de capital humano*
- IV Aprovechamiento PPComún*
- V Captación IDE*
- VI Mejorar coordinación*

5. PASE – Países con Actuación Sectorial Estratégica

- i. *Idea clave*
- ii. *China*
- iii. *Japón*
- iv. *Corea del Sur*
- v. *India*
- vi. *Turquía*
- vii. *Marruecos*
- viii. *Sudáfrica*
- ix. *Rusia*
- x. *Estados Unidos*
- xi. *Canadá*
- xii. *México*
- xiii. *Brasil*

IV. INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ESPAÑOLA DE INTERNAC.

1. Justificación de las políticas de internacionalización

- i. *Economías de escala*
- ii. *Resistencia al fluctuaciones cíclicas*
- iii. *Externalidades*
- iv. *Costes hundidos*
- v. *Redes sociales*
- vi. *Barreras de entrada*
- vii. *Path-dependency/Dependencia de senda*
- viii. *Escasez de capital humano en internacionalización*

2. Instrumentos regulatorios

- i. *Idea clave*
- ii. *Agilización de trámites*
- iii. *Reducción de carga administrativa*
- iv. *Unidad de mercado*
- v. *Programa de Movilidad Internacional*
- vi. *Impulso de acuerdos comerciales en UE*
- vii. *Eliminación de obstáculos al comercio en terceros mercados*
- viii. *Mejorar protección de inversión exterior*

3. Instrumentos informativos

- i. *Idea clave*
- ii. *Sectorial*
- iii. *Países*
- iv. *Economía nacional*

4. Instrumentos formativos

- i. *Idea clave*
- ii. *Becas ICEX para INZN*

5. Instrumentos de promoción

- i. *Idea clave*
- ii. *120 planes sectoriales*

6. ICEX

- i. *Idea clave*
- ii. *Conecta2*
- iii. *Impact+*
- iv. *eMarket Services*
- v. *Desafía*
- vi. *ICEX Next*
- vii. *ICEX Influencer*
- viii. *Invest in Spain*
- ix. *Servicios a medida*
- x. *Información de mercados*
- xi. *Planes sectoriales*
- xii. *Visitas a mercados*

7. ICO

- i. *Mediación: líneas nacionales*
- ii. *Mediación: líneas internacionales*
- iii. *Financiación directa*
- iv. *AXIS capital riesgo*
- v. *FIEM – Fondo para la Internacionalización de la Empresa*
- vi. *CARI*

8. Otros instrumentos financieros

- i. *Gastos generales*
- ii. *Liquidez*
- iii. *Garantías para crédito a exportación*
- iv. *CESCE – Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación*
- v. *COFIDES –Inversión en capital*
- vi. *FONPRODE*

V. VALORACIÓN DE LA EFECTIVIDAD**1. Idea clave**

- i. *Concepto de competitividad*
- ii. *Medición de la competitividad*

2. Indicadores de competitividad-precio/coste

- i. *Idea clave*
- ii. *Metodología*
- iii. *Índice de Tendencia de Competitividad*
- iv. *Ventajas e inconvenientes*

3. Indicadores de competitividad revelada

- i. *Idea clave*
- ii. *Cuota de España en exportaciones mundiales de bienes*

- iii. *Cuota de España en exportaciones de bienes de UE*
- iv. *Cuota de España en exportaciones de servicios*

4. Otros indicadores

- i. *Calidad institucional*
- ii. *Doing business*
- iii. *Otros*
- iv. *Inserción de España en cadenas de valor global*
- v. *Base exportadora*
- vi. *Retos de futuro*

CONCLUSIÓN

1. Recapitulación

- i. *Evolución histórica*
- ii. *La política comercial común*
- iii. *La política española de internacionalización*

2. Idea final

- i. *Cadenas de valor a nivel global*
- ii. *Tendencias proteccionistas*
- iii. *Integración europea*

ESQUEMA LARGO

INTRODUCCIÓN

1. Contextualización

- i. *Beneficios del comercio*
- ii. *Ventajas comparativas y factoriales de ec. española*
- iii. *Política de internacionalización*
 - a. Conjunto de medidas de SP
 - Regulación
 - Presupuestos
 - Empresa pública
 - b. Destinadas a aumentar intercambios con exterior
 - Bienes y servicios
 - Inversión extranjera en España
 - Inversión española en el exterior

2. Objeto

- i. *¿Que es la política de internacionalización?*
- ii. *¿Qué fines tiene?*
- iii. *¿A través de qué instrumentos se implementa?*
- iv. *¿Qué valoración puede hacerse respecto a su efectividad?*

3. Estructura

- i. *Evolución histórica*
- ii. *Política Comercial Común*
- iii. *Política Española de Internacionalización*

I. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

1. Hasta el Plan de Estabilización de 1959

- i. *Hasta finales del s. XIX*
 - a. Dirección de Comercio creada en 1833
 - b. Arancel Figuerola de 1869
 - Régimen notablemente liberal
 - Desaparecen todas las prohibiciones de importación
 - Desaparecen derechos diferenciales de bandera
 - Régimen aplicable generalmente
 - Liberalización gradual
 - Industriales catalanes se oponen
 - c. Arancel Cánovas de 1891
 - Dos tarifas
 - Tarifa común
 - Severa y excluyente
 - Tarifa reducida
 - Para países con tratado comercial
 - d. Ordenanza de 1891
 - Embajadas al servicio del comercio español
 - Facilitar acceso a mercados extranjeros
 - e. Centro de Información Comercial en 1898
 - f. Junta de Comercio de Exportación en 1899
- ii. *Primer tercio del siglo XX*
 - a. Registro de Matrícula de Viajantes de Comercio en Extranjero

Creada en 1901

- b. Centro Nacional de Informaciones Comerciales
Creado en 1906

- c. Junta de Comercio Internacional
Creado en 1909

- d. Arancel Cambó
 - Eleva hasta el 100% ad-valorem los aranceles
 - Inaugura etapa de fuerte protección
 - En vigor hasta 1961
 - Tras PEL
 - Previo a Arancel Ullastres de 1962
 - Previo a entrada en GATT en 1963

- e. Consejo de Economía Nacional
Creado en 1925
 - Asume funciones de organismos anteriores
 - Incluida promoción exterior

- f. Ministerio de Economía Nacional
Creado en 1928
 - Asume competencias de comercio exterior
- g. Creación del Cuerpo Técnico Especial de Secretarios y Oficiales Comerciales en 1930
 - Convertido pronto en Cuerpo de Técnicos Comerciales
 - Inmediatamente a posguerra

- h. Toma de conciencia a finales de los años 20
 - Contexto de crisis y depresión global
 - Expansión del CI necesaria
 - A pesar de las dificultades del momento

- i. Creación y reorganización de varios organismos
 - A lo largo de los años 30
 - Inestabilidad política
 - Diferentes concepciones de economía nacional

iii. *Primeros años del franquismo (1939-1959): autarquía*

- a. Cuotas más importantes que aranceles
 - Restricciones cuantitativas muy severas
- b. Diferentes regímenes de importación
 - Régimen liberalizado
 - Materias primas
 - Semimanufacturas industriales no producidas en España
 - Comercio global
 - Restricciones cuantitativas sin discriminar país
 - Comercio bilateral
 - Restricciones cuantitativas discriminando por país
 - Comercio de Estado
 - Importación restringida a empresas estatales
 - ⇒ Ejemplo: carne de vacuno
- c. Tipos de cambio múltiples

Instituto Español de Moneda Extranjera

→ Centralizar todas las operaciones de cambio

Tipos de cambio múltiples desde 1948

→ Perduran hasta 1958

d. Bilateralismo

España se mantiene al margen de multilateralismo

→ Incipiente tras IIGM

e. Resultados

Fracaso en cuanto a crecimiento

Sí logra reducir presiones políticas externas

Sustitución de importaciones fracasa

→ Dependencia de BEquipo se mantiene

Exportaciones muy poco competitivas

→ Tecnología atrasada

→ Elevado coste de insumos

→ Tipo de cambio sobrevalorado

Saldo comercial

→ Déficit creciente

→ Progresivo agotamiento de reservas internacionales

→ Al borde de crisis de BP a finales de los 50

2. Desde el Plan de Estabilización hasta la primera crisis del petróleo en 1973

i. Desde el Plan de Estabilización

a. Lograr equilibrio interno y externo

b. Unificación de tipos de cambio

Nueva paridad devaluada

c. Depósito previo a importaciones

Desincentivar importaciones

Drenar liquidez de sector privado

d. Regulación más flexible para IDE

Límites anteriores sobre cap. social se relajan

e. Amnistía para capitales repatriados

f. Garantía de transferencia de beneficios sin límite

g. Garantía de desinversión y repatriación

h. Liberalización de importaciones

ii. Arancel Ullastres de 1962

a. Sustituye a arancel Cambó de 1922

b. Relaja levemente la estructura de excesiva protección

c. Mantiene dientes de sierra en perfil arancelario

d. Introduce nuevas ineficiencias

iii. Incorporación al GATT en 1963

iv. Acuerdo Comercial Preferencial de 1970

a. Sector industrial

CEE a favor de España

→ Reducción lineal del 60 % en dos años

→ Algunas excepciones donde España muy competitiva

España a favor de CEE

→ Reducciones para 75 % de productos

→ 60 % para productos menos trascendentes

→ 25 % para productos más sensibles

→ Aumento de contingentes hasta desaparición

b. Sector agrícola

Concesiones mutuas limitadas

CEE a favor de España

→ Cítricos

España a favor de CEE

→ Adquisición de lácteos

→ Rebajas arancelarias puntuales

c. Horizonte temporal

Dos etapas

Primera etapa

→ Seis años de duración

→ Aplicación de acuerdos anteriores

Segunda etapa

→ Renegociación del acuerdo

→ Posible cancelación con preaviso de 6 meses

→ Objetivo: creación de UA o ALC

v. Nuevos Instrumentos de política comercial

a. Ajustes fiscales en frontera

Garantizar neutralidad de imposición indirecta

Fuente de fraude

b. Créditos a la exportación

Estado financia al comprador extranjero

→ Libera capital de exportador español

c. Seguro de crédito a la exportación

Creación de CESCE en 1970

3. Desde la primera crisis del petróleo hasta la Adhesión a la CEE en 1986

i. Acontecimientos clave

a. Aplicación del Acuerdo Preferencial

b. Crisis del petróleo de 1973 y 1979

ii. Resultado

a. Fuerte aumento de la apertura

Casi se dobla, del 25 % al 40 %

b. Fuertes déficits de balanza comercial

Shock energético

c. Balanza de servicios superavitaria

Turismo continúa contribuyendo positivamente

d. Rentas secundarias

Fuerte superávit por remesas de emigrantes

e. Cuenta financiera

Necesidad de financiación constante

Financiada en gran medida con IDE extranjera

→ Industria

→ Inmobiliario

f. Subsectores

Hogares con capacidad de financiación

Empresas y AAPP fuertes necesidades de financiación

4. Desde la Adhesión

- i. *Adaptación de política comercial a comunitaria*
 - a. Supresión de contingentes de importación
 - b. Introducción del IVA
 - c. Supresión de aranceles entre EEMM
 - d. Adopción del arancel aduanero común
- ii. *Cesión de competencias*
 - a. Política comercial competencia exclusiva de UE
 - b. Protección de inversiones también

⇒ Sólo promoción exterior sigue siendo de EEMM

II. LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

1. Política comercial común

- i. *Medidas arancelarias*
 - a. Régimen general de importación
TARIC
Aplicación a CIF
 - b. Regímenes económicos aduaneros
 - c. Suspensiones arancelarias
 - d. Contingentes arancelarios
- ii. *Medidas de defensa comercial*
 - a. Concepto
 - b. Antidumping
 - c. Anti-subsidación
 - d. Salvaguardia
 - e. Medidas contra obstáculos
- iii. *Sistema de preferencias generalizadas*
 - a. SPG
 - b. SPG+
 - c. EBA

2. Política comercial convencional

- i. *Definición*
- ii. *Multilateralismo vs bilateralismo*

III. LA POLÍTICA ESPAÑOLA DE INTERNACIONALIZACIÓN

1. Idea clave

- i. *Debilidades de la INZN española*
 - a. Diversificación de destinos insuficiente
Elevada concentración en UE
 - b. Base exportadora pequeña
Número reducido de empresas
Escasa propensión a exportar
 - c. Bajo contenido tecnológico
Pese a avances sustanciales
- ii. *Marco de planificación*
 - a. Ley de Apoyo a Emprendedores e INZN de 2013
 - b. Estrategia de Internacionalización 2017-2027
 - c. Plan Bienal 2019-2020

2. Fines de la política de internacionalización

- i. *Objetivos generales*
 - a. Mejorar saldo de balanza comercial

- b. Aumentar producción nacional
- c. Aumentar renta nacional
- d. Reducir dependencia exterior
- ii. *Objetivos específicos*
 - a. Aumento de propensión y base exportadora
 - b. Aumentar VA e inserción en CVG
 - c. Implantación en sectores estratégicos
 - d. Atracción de IDE
- iii. *Objetivos intermedios*
 - a. Fomentar apertura de mercados exteriores
 - b. Facilitar acceso de PYMES a comercio exterior
 - c. Aumento del tamaño medio de empresas
 - d. Desarrollar capital humano en internacionalización
 - e. Mejorar instrumentos de apoyo financiero
 - f. Favorecer creación y consolidación de marcas
- iv. *Retos para próximos diez años*
 - a. 400.000 M € nominales exportados en 2027
 - b. 60.000 empresas exporten regularmente
 - c. Contratos adjudicados por 650.000 M de €
 - d. IDE de 500.000 M €

3. Estrategia de Internacionalización 2017-2027

I Apoyo personalizado a internacionalización

- a. Adaptado a perfil de empresas

II Incorporar innovación, tecnología y marca

- a. Nivel tecnológico mejora competitividad

III Desarrollo de capital humano para INZN

- a. INZN requiere trabajadores especializados
- b. Diversificar perfiles ICEX y similares

IV Aprovechar mejor PPComún de UE y IFIs y Org. Internacionales

- a. UE es bloque más abierto del mundo
- b. Aprovechar pertenencia al máximo
- c. Difusión de información sobre mecanismos de aprovechamiento

V Captación y consolidación de IDE de alto VA

- a. Efectos arrastre sobre múltiples sectores

VI Mejorar coordinación y complementariedad

- a. Gran cantidad de actores involucrados
- b. Coordinación fundamental para eficacia

4. Plan de Acción para Internacionalización de Economía Española

i. Idea clave

- a. Desarrollo bianual
- b. Manteniendo ejes de EI17-2020
Medidas concretas en cada eje

I Apoyo personalizado a empresas

- a. CRM en ICEX
- b. Analítica y Big Data en análisis clientes
- c. Fomento presencia empresas españolas en ferias
- d. Espacios de encuentro digitales

- e. Movilización recursos AECID y COFIDE
- f. Línea de crédito sectoriales del FIEM

II Incorporar innovación

- a. CDTI financiación proyectos tecnológicos
- b. Red Cervera
- c. Programa Invierte para capital riesgo
- d. Sexenios transferencia de conocimiento

III Desarrollo de capital humano

- a. Colaboración ICEX universidades
- b. Study in Spain
- c. Fomento programas de prácticas

IV Aprovechamiento PComún

- a. Bloque comercial más abierto del mundo
- b. Acuerdos profundos

V Captación IDE

VI Mejorar coordinación

5. PASE – Países con Actuación Sectorial Estratégica

- i. *Idea clave*
 - a. Planes sectoriales de inversión y comercio
 - b. 12 países
- ii. *China*
- iii. *Japón*
- iv. *Corea del Sur*
- v. *India*
- vi. *Turquía*
- vii. *Marruecos*
- viii. *Sudáfrica*
- ix. *Rusia*
- x. *Estados Unidos*
- xi. *Canadá*
- xii. *México*
- xiii. *Brasil*

IV. INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ESPAÑOLA DE INTERNAC.

1. Justificación de las políticas de internacionalización

- i. *Economías de escala*
 - a. Mayor tamaño de mercado potencial
Aumento de producción y ventas
⇒ Realización de economías de escala
 - b. Capital insuficiente
Empresas no pueden afrontar fase inicial
→ Son poco competitivas al principio
Mercados financieros imperfectos no proveen capital
→ Riesgo elevado
→ Insuficiente información
 - c. Sin intervención pública
Empresas domésticas tienen costes altos
→ No realizan economías de escala
⇒ No compiten a nivel internacional
 - d. Intervención del sector público

Proveer financiación

ii. Resistencia al fluctuaciones cíclicas

- a. Acceso a mercados de exportación diversificados
Amortiguar efecto de shocks idiosincráticos
- b. Evidencia empírica en crisis
Empresas exportadoras soportan mejor la crisis
→ Ingresos de exportación más resistentes
- c. Intervención pública pro-internacionalización
Suavizar fluctuaciones macroeconómicas

iii. Externalidades

- a. Exportación e internacionalización tiene spill-overs
Sobre otras empresas domésticas
→ Contactos e información
→ Eslabonamientos
→ Transferencia tecnológica
- b. Empresas individuales pueden no internalizar externalidad
No invierten en internacionalización
→ Beneficio total subóptimo

iv. Costes hundidos

- a. Exportación requiere costes fijos
Cuando actividad exportadora se consolida
→ Se convierten en hundidos
- b. Incumbentes ya han superado costes hundidos
Menores costes
- c. Potenciales exportadores no pueden competir
- d. SP puede facilitar financiación
Superar costes hundidos de competidores

v. Redes sociales

- a. CI requiere a menudo de contactos en destinos
- b. Insuficientes incentivos al establecimiento de contactos
- c. Intermediación necesaria para emparejar exportador-importador
- d. Sector público puede jugar papel de intermediador

vi. Barreras de entrada

- a. Explícitas
Aranceles, cuotas, restricciones
→ Objeto de negociación comercial bi/pluri/multi-lateral
- b. Implícitas
Regulaciones complejas
Estándares de calidad
- c. SPúblico puede informar sobre regulación y estándares
Más beneficiarios reduce coste
Embajadas y oficinas consulares como punto de partida

vii. Path-dependency/Dependencia de senda

- a. Factores históricos afectan a presente
Redes sociales (in)existentes

Imagen de marca
 Propensión a asociar producto a país
 Implantación de competidores
 ⇒ Impacto negativo sobre beneficios esperados

b. SP puede proveer

viii. *Escasez de capital humano en internacionalización*

- a. Exportación requiere conocimiento específico
 Legislación internacional y país de destino
 Técnicas comerciales
 Idioma local
- b. Insuficientes incentivos para formar en empresa
 Capital humano no suficientemente específico a la empresa
 Cuantos más exportadores, menos especificidad
- c. Sector público puede contribuir a formación de capital

2. Instrumentos regulatorios

- i. *Idea clave*
 - a. Regulación no puede ser un obstáculo
 - b. Determina competitividad en gran medida
- ii. *Agilización de trámites*
- iii. *Reducción de carga administrativa*
- iv. *Unidad de mercado*
 - a. Leyes paraguas y omnibus 2009
 - b. LGUM 2013
- v. *Programa de Movilidad Internacional*
 - a. Facilitar entrada de inversores
 - b. Profesionales cualificados
 - c. Investigadores
 - d. Traslados intraempresariales
- vi. *Impulso de acuerdos comerciales en UE*
- vii. *Eliminación de obstáculos al comercio en terceros mercados*
- viii. *Mejorar protección de inversión exterior*
 - a. Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones
 - b. Competencia exclusiva de UE
 Pero EEMM siguen jugando papel en negociación

3. Instrumentos informativos

- i. *Idea clave*
 - a. Para aprovechar oportunidades
 Hay que conocerlas
 → Y conocer también contexto
 - b. ICEX es agente clave
 Red global de oficinas
- ii. *Sectorial*
 - a. Sectores de oportunidad
 - b. Análisis estadístico
 - c. Eventos y ferias
- iii. *Países*
 - a. Informes comerciales sobre destinos de exportación

b. Entorno regulatorio

iv. *Economía nacional*

- a. Trámites y gestiones de exportación
- b. Oportunidades de negocio a nivel nacional
- c. Empresas, asociaciones y organismos

4. Instrumentos formativos

- i. *Idea clave*
 - a. Falta de personal formado en COMEX
 Importante barrera de entrada para INZN
- ii. *Becas ICEX para INZN*
 - a. Fase de Máster en Gestión Internacional
 - b. Fase de Formación en Oficinas Comerciales
 - c. Fase de Formación en empresas u organismos

5. Instrumentos de promoción

- i. *Idea clave*
 - a. Promoción exterior de sectores exportadores
 - b. Mejorar imagen de oferta nacional
- ii. *120 planes sectoriales*
 - a. Actuaciones en 80 países

6. ICEX

- i. *Idea clave*
 - a. Instituto de comercio exterior
 - b. Fundado en 1982
 - c. Apoyo a empresas en internacionalización
 - d. Red de oficinas
 Delegaciones territoriales en España
 Oficinas económicas y comerciales en exterior
- ii. *Conecta2*
 - a. Conversaciones de 30 minutos
 - b. Expertos de OFECOMES
 - c. Asesoramiento y primera aproximación
 A mercados de todo el mundo
 - d. Especialmente para PYMES
- iii. *Impact+*
 - a. Apoyo a diversificación de mercados
 - b. Énfasis en emergentes
 - c. Énfasis en sostenibilidad
- iv. *eMarket Services*
 - a. Asesoramiento mercados electrónicos
 - b. Directorio de emarkets nacionales
 - c. Canales de distribución para PYMES
- v. *Desafía*
 - a. Empresas tecnológicas
 - b. Sedes en San Francisco y Tel Aviv
- vi. *ICEX Next*
 - a. Acompañamiento en expansión internacional
 - b. Énfasis en PYMES
 - c. Subvenciones a plan negocio internacional
 - d. Red de PYMES españolas
- vii. *ICEX Influencer*
 - a. Acceso a agencias locales de publicidad

- b. Tarifas reducidas negociadas por ICEX
- c. Contenidos digitales vía influencers

viii. *Invest in Spain*

ix. *Servicios a medida*

- a. Asesoramiento financiero
- b. Análisis de mercados

x. *Información de mercados*

xi. *Planes sectoriales*

xii. *Visitas a mercados*

7. ICO

i. *Mediación: líneas nacionales*

- a. Empresas y emprendedores
 - Necesidades de liquidez o inversión
 - Rehabilitación de viviendas o edificios
- b. Garantías SGR/SAECA¹
 - Créditos para empresas con garantía SGR o SAECA
 - Plazos largos de amortización
- c. Crédito comercial
 - Liquidez de facturas
 - Actividad comercial nacional
- d. COVID 19/Sector turístico y conexas
 - Necesidades de liquidez generales
 - Mismas de línea Empresas y emprendedores
 - ⇒ Pero sector turístico
 - Fondos agotados
 - Hasta 500.000 € por cliente
 - Garantizar liquidez a empresas turísticas y conexas
 - Relación de CNAE aprobada
 - Atender a necesidades de financiación básicas
 - Alquiler locales
 - Circulante
 - Salarios
 - ...

ii. *Mediación: líneas internacionales*

- a. ICO internacional
 - Empresas en España y capital español en extranjero
 - Que deseen internacionalizarse
 - Financiar liquidez o gastos en extranjero
 - Crédito a exportación
- b. ICO exportadores
 - Liquidez vía anticipo de facturas
 - Cubrir producción de exportaciones
- c. ICO canal internacional
 - Sin límite de importe
 - Todos objetivos
 - Inversión
 - Liquidez
 - Medio y largo plazo

iii. *Financiación directa*

- a. Líneas de crédito directo

Financiación de proyectos >10M de €
No superior a otra entidad financiera
Operaciones de medio a largo plazo

- b. Garantías internacionales
 - Procesos de licitación internacional
 - Garantías exigidas para formalizar contratos

iv. *AXIS capital riesgo*

- a. Creada en 1987
- b. Primera sociedad de capital riesgo en España
- c. Gestora de capital riesgo del ICO
- d. Participaciones en PYMEs
- e. Financiar inversión en infraestructuras
- f. Creación de fondos de capital riesgo

v. *FIEM – Fondo para la Internacionalización de la Empresa*

- a. Gestionado por SecEstado de Comercio
- b. Creado en 2010
 - Tras desgajar FONPRODE y FIEM de FAD
- c. Objetivos
 - Promover exportaciones e IDE hacia exterior
 - Beneficiarios deben ser NO residentes
 - Sector de defensa fuera del programa
 - ⇒ Vertiente no concesional de FAD
- d. Tres líneas de actuación
 - Financiación concesional a países renta media-baja
 - Financiación comercial
 - Inversión a través de créditos o deuda senior sin entrar en capital
- e. Adicionalmente, asistencia técnica
 - Posible donación no reembolsable en este apartado
- f. Precios inferiores a mercado
- g. Operaciones de exportación e inversión
- h. Maximización de efecto arrastre exportador español
 - Crédito al comprador extranjero
 - Inversión en el extranjero
 - EVATIC: exportación de servicios técnicos
 - Proyectos de ayuda ligada

vi. *CARI*

- a. Acuerdo por diferencias ICO y banco financiador
 - Básicamente, swap de intereses
 - ⇒ Condiciones de mercado a tipo de interés fijo

8. Otros instrumentos financieros

i. *Gastos generales*

- a. Financiación de proyección internacional
- b. Participación en licitaciones
 - Gastos de preparación, presentación, presentación

ii. *Liquidez*

- a. Financiar ventas a menos de dos años
- b. Vía entidades financieras en España

¹ Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria.

- iii. *Garantías para crédito a exportación*
 - a. Entidades financieras exigen garantías
Para financiar crédito de exportación
→ A menudo, exportadores no disponen
 - b. ICO, ICEX, CERSA² financian garantías
A menudo vía SGRs
→ Sociedades de Garantía Recíproca
- iv. *CESCE – Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación*
 - a. Emisión de avales
Habitual en licitaciones y ejecución de proyectos
CESCE ofrece cobertura a emisión de avales
En colaboración con Instituciones Financieras
 - b. Garantía de crédito de exportación
→ A cuenta del Estado
→ En favor de entidad financiera
- v. *COFIDES – Inversión en capital*
 - a. COFIDES
Compañía Española de Financiación del Desarrollo
Capital mixto público y privado
Creada en 1988
Empresas que precisan socio
→ Compartir riesgos de expansión INZN
COFIDES toma participación en empresa
→ Empresa en país receptor de IDE
→ Minoritarias
→ Transitorias
→ Pacto de recompra
Otros instrumentos de cuasi-capital
 - b. FIEX – Fondo para Inversiones en el Exterior
Creado en 1997
Gestionado por COFIDES
Participaciones en empresas y en fondos
→ Capital
→ Cuasicapital
Carácter temporal y minoritario
Límites de financiación
→ Mínimo: 250.000 €
→ Máximo: 30 M de euros
828 millones acumulados en el fondo
 - c. FONPYME
Gestionado por COFIDES
Participaciones minoritarias y directas
Capital social de empresas españolas o en extranjero

vi. *FONPRODE*

V. VALORACIÓN DE LA EFECTIVIDAD

1. Idea clave

- i. *Concepto de competitividad*
 - a. Definición genérica

- Capacidad para competir en mercados internacionales
- b. Diferentes concepciones de competitividad
Medida de la ventaja comparativa
Capacidad para generar niveles altos
→ De ingresos y empleo elevados de forma sostenida
⇒ Compitiendo internacionalmente
- c. Factor determinante de cuenta corriente
Capacidad para colocar ByS en exterior
Demanda de ByS extranjeros frente a nacionales
- ii. *Medición de la competitividad*
 - a. Dificultades de medición
Dependencia de la definición
Problemas de datos
⇒ Uso de indicadores cuantitativos
Agregar variables en una

2. Indicadores de competitividad-precio/coste

- i. *Idea clave*
 - a. Carácter ex-ante
Valorar competitividad antes de intercambio
 - b. Evolución comparativa de costes y precios
Respecto a competidores o resto del mundo
 - c. Instituciones que compilan
Banco Central Europeo
→ Indicadores de competitividad armonizados
Informe trimestral sobre precios y costes
→ Comisión Europea
Banco de España
→ Índices de competitividad
Secretaría de Estado de Comercio
→ Índices de Tendencia de Competitividad
 - d. Tipo de cambio efectivo real
En lo fundamental, son equivalentes
 - e. Valoración indirecta de competitividad
Precios y costes pueden aumentar
→ Pero que aumente calidad y sofisticación
⇒ Y mejore comp. aunque aumente precio
⇒ Necesario completar con otros indicadores
- ii. *Metodología*
 - a. En lo fundamental, TCER
 - b. Elementos de variación
Grupo de socios comerciales
→ Deseable represente a competidores
Ponderación de los tipos de cambio
→ Peso a asignar a TC de cada país
Deflatores
→ Muy amplias posibilidades
⇒ IPC, IValorUnitarioExportación
⇒ CLUs, deflactor de PIB, IPIndustriales...

²Compañía Española de Reafinanzamiento. Asume parte del riesgo de las SGRs.

Fórmula de cálculo

→ Multiplicación de índices de precios relativos usados

$$\Rightarrow \text{Ejemplo: } ITC = \frac{IPR \cdot IPX}{100}$$

iii. *Índice de Tendencia de Competitividad*

a. Formulación

$$ITC_t^a = \frac{IPX_t^a \cdot IPR_t^a}{100}$$

b. IPX – Índice de Tipo de Cambio

$$IPX_t^a = 100 \cdot \prod_{i=1}^I \left(\frac{1}{tc_{it}} \right)^{n_i}$$

→ n_i : ponderación normalizada de cada moneda, $\sum_i n_i = 1$

→ tc_{it} : tipo de cambio directo

⇒ Media geométrica ponderada de TC bilaterales

⇒ Aumento (caída) de IPX indica apreciación (depreciación)

c. IPR – Índice de Precios Relativos

$$IPR_t^a = 100 \cdot \frac{IPC_{\text{España},t}^a}{\prod_{i=1}^I (IPC_{i,t}^a)^{n_i}}$$

⇒ Relación entre IPC de España...

⇒ ...y media geométrica ponderada de IPCs de referencia

iv. *Ventajas e inconvenientes*

a. Dependientes de deflactor usado

b. Índices de precios al consumo

Mejor calidad de datos

Buena comparabilidad

Alta frecuencia

Pocas revisiones posteriores

Problemas

→ Excluyen bienes comercializables de capital

→ Sensibles a impuestos indirectos

→ Sólo indirectamente relacionados con costes de producción

c. Costes laborales unitarios

Sujetos a volatilidad

Cambios más significativos:

→ Especificidades en estadísticas de salarios y empleo

No recogen:

→ Evolución de costes asociados a producción

→ Precio final también afectado por margen empresarial

d. Indicadores basados en IVUs³

Aproximación de precios de operaciones de X y M

Fáciles de obtener con datos aduaneros

No recogen precios directamente

Sujetos a efecto composición

→ Cuando cambia estructura relativa del XyM

e. Deflactores del PIB

Muy fáciles de calcular

Sujetos a volatilidad de series trimestrales

→ Especialmente en economías pequeñas

f. Desventaja común salvo IVUs

Inclusión de ByS no comercializables internacionalmente

→ Que sólo afectan indirectamente a competitividad

g. Efectividad de indicadores

Índices basados en IPC

→ Aproximan cerca del 80% de Δ de X

Ligeramente inferior para CLUs

3. **Indicadores de competitividad revelada**i. *Idea clave*

a. Carácter ex-post

Una vez se ha producido el intercambio

b. Evolución comparativa de cuota y volúmenes

En un periodo determinado

c. Resultado de interacción de múltiples factores

Todos los que influyen en los intercambios

ii. *Cuota de España en exportaciones mundiales de bienes*

a. Cuota mantenida estable desde 2000

→ A pesar de aumento de emergentes

→ A pesar de China

→ A pesar de deterioro de costes relativos

b. Sólo Alemania también logra mantener

RU, FRA, ITA pierden cuota claramente

c. Explicaciones a “paradoja española”

Cambios en la composición de la oferta

→ Buena adaptación a demanda mundial

Bienes de buena calidad-precio

Diversificación de la oferta

Diversificación geográfica

Aumento de la base exportadora

→ Margen extensivo

Aumento de las ventas de exportación

→ Margen intensivo

iii. *Cuota de España en exportaciones de bienes de UE*

a. Senda más favorable que exportaciones mundiales

Cuota ha crecido hasta el 5,3%

→ No sólo se ha mantenido estable

iv. *Cuota de España en exportaciones de servicios*

a. Pérdida en últimas dos décadas

b. Exportaciones han crecido

Pero menos que exportaciones mundiales

c. España es potencia mundial en servicios

Pero emergentes han crecido mucho

4. **Otros indicadores**i. *Calidad institucional*

a. Índice de competitividad global

³Índices de Valor Unitario.

- b. Publicado por WEFForum
- c. Agregación de 114 indicadores
 - Agrupados en 12 pilares
 - Tres tipos de economías
 - Economías centradas en ff.pp.
 - Economías centradas en eficiencia
 - Economías centradas en innovación
 - Ponderados según grado de desarrollo de economía
- ii. *Doing business*
 - a. Publicado por el Banco Mundial
 - b. Informe anual
 - c. Agregación de indicadores sobre Actividades de PYMES locales
 - ¿Qué normas les afectan en su actividad?
 - d. Mejora apreciable en últimos 10 años
- iii. *Otros*
 - a. World Competitiveness Ranking
 - Publicado por escuela de negocios IMD
 - b. Complejidad económica
 - Know-how acumulado
 - Catálogo de productos y servicios
 - Que un país es capaz de exportar
 - c. Indicadores mundiales de gobernanza
 - d. Competitividad del sector turístico
 - Publicado por WEF
 - Encabeza el ranking actualmente
 - Ascenso en los últimos años
- iv. *Inserción de España en cadenas de valor global*
 - a. Muy favorable en los últimos años
 - b. Eslabonamiento hacia atrás
 - Eslabonamiento hacia fases iniciales de cadena de valor
 - VA de ff.pp. extranjeros incorporados en exportaciones
 - Ha crecido en los últimos años
 - ⇒ Indicador favorable
 - c. Eslabonamientos hacia delante
 - Efecto arrastre hacia delante de exportaciones españolas
 - v. *Base exportadora*
 - a. Tendencia creciente
 - b. 20% más de empresas en últimos años
 - c. Más de 50.000 exportadores regulares
 - d. Estructura de la exportación desde 2008
 - Mejora en margen extensivo e intensivo
 - vi. *Retos de futuro*
 - a. Simplificación normativa
 - b. Diversificación de mercados
 - c. Aumento del contenido tecnológico
 - Muy bajas tasas de exportación de alta tecnología
 - En relación a países UE
 - d. Propensión desigual a exportar
 - Muy baja en algunas comunidades autónomas
 - Concentrada en algunas CCAA
 - CAT, MAD, AND, VAL, PV, GAL
 - Bajo volumen en el resto
 - e. Limitada presencia en licitaciones IFIs y UE
 - f. Aumento estable de la base exportadora

CONCLUSIÓN

1. Recapitulación

- i. *Evolución histórica*
- ii. *La política comercial común*
- iii. *La política española de internacionalización*

2. Idea final

- i. *Cadenas de valor a nivel global*
- ii. *Tendencias proteccionistas*
- iii. *Integración europea*

GRÁFICAS

CONCEPTOS

PREGUNTAS

NOTAS

El tema de Sahuquillo es preferible aunque se pueden extraer algunas cosas de Curro y se lee rápido

BIBLIOGRAFÍA

Mirar en Palgrave:

■

Mirar boletines ICE en carpeta del tema sobre sector exterior español.