

Plan de choque frente a la COVID-19 en apoyo a la internacionalización



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA DE ESTADO
DE COMERCIO

POST
COVID19

Una carretera asfaltada que se curva a la derecha, bordeada por un guardrail metálico. El fondo muestra un bosque denso y una luz cálida que sugiere el amanecer o atardecer. El texto 'POST COVID19' está superpuesto en la parte inferior de la imagen, con una flecha blanca que apunta hacia el horizonte.

Índice

1. REFLEXIONES SOBRE EL IMPACTO DE LA CRISIS DEL COVID-19 SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

1.1 IMPORTANCIA DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

1.2 IMPACTO DEL COVID-19 SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA

2. RESPUESTA RÁPIDA DE LOS INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN ANTE EL COVID-19

3. OBJETIVOS DE LAS MEDIDAS DEL PLAN DE CHOQUE FRENTE A LA COVID-19 EN APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

4. MEDIDAS DEL PLAN DE CHOQUE FRENTE A LA COVID-19 EN APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

OBJETIVO 1: Mitigar el impacto del Covid-19 sobre nuestro comercio exterior

OBJETIVO 2: Promover la imagen de España asociada a la competitividad y a la excelencia productiva

OBJETIVO 3: Lograr mantener los mercados abiertos, influyendo en la UE y en foros multilaterales como la OMC, entre otros, ante los riesgos de proteccionismo y preferencia por el consumo nacional

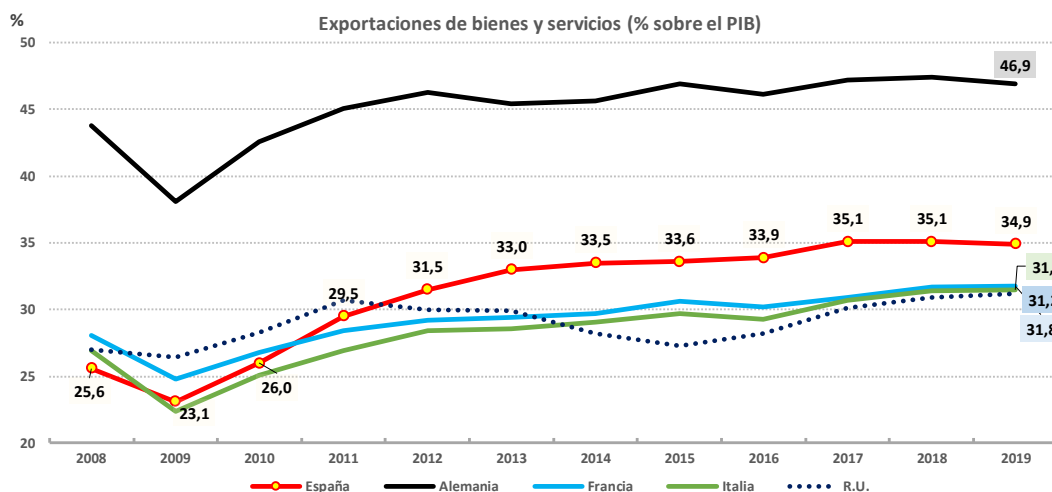
5. ORIENTACIONES DEL PLAN DE ACCIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2021-22

1

REFLEXIONES SOBRE EL IMPACTO DE LA CRISIS DEL COVID-19 SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

1.1 IMPORTANCIA DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

- La internacionalización de la economía española ha mantenido su senda expansiva hasta 2019:
 - España ocupa la primera posición en el informe *Doing Business* 2020 del Banco Mundial en el área de comercio internacional, posición que alcanza por quinto año consecutivo y que comparte con otros 16 países de la UE.
 - El grado de apertura de la economía española, calculado como la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios respecto al PIB, se situó en 2019 en el 66,8%. Son prácticamente 20 puntos más que en 2009 y 9 puntos más que el máximo previo a la crisis en 2007. Esta apertura es superior a la de Italia, Francia o el Reino Unido, y también lo es si consideramos solo las exportaciones de bienes y servicios respecto al PIB (34,9%).



Fuente: Eurostat, National Accounts. Actualizado: 03/11/20

- La cuota de España en las exportaciones mundiales de bienes y servicios fue del 1,97% en 2019, superior al 1,61% que España representa en el PIB mundial.
 - En mercancías, España suma el 1,77% de las exportaciones mundiales (16º lugar en el ranking). En un periodo de intensa presión competitiva de las economías emergentes, es destacable que España haya logrado prácticamente mantener su participación en las exportaciones mundiales, mientras que los principales países europeos han visto retroceder su cuota desde el año 2000.
 - En servicios, en 2019 España representó el 2,6% de las exportaciones mundiales de servicios comerciales (11º lugar en el ranking). Los servicios representan casi un tercio del total de las exportaciones españolas de bienes y servicios. Se observa un creciente protagonismo de los servicios no turísticos. En 2019, prácticamente la mitad (49,3%) de los ingresos por servicios provinieron de los servicios no turísticos.
- La evolución reciente de nuestro sector exportador ha reforzado varias tendencias positivas:
 - **ampliación de la base exportadora**, que ha aumentado de forma ininterrumpida, contando con unas 53.000 empresas que exportan de manera regular.
 - **diversificación geográfica**, con una menor dependencia de la zona euro y un mayor peso de las exportaciones a Asia, África y Norteamérica, y menor de América Latina.
 - **creciente peso del comercio exterior de servicios**, en particular, de los servicios no turísticos. En las últimas dos décadas, las exportaciones de servicios no turísticos se han cuadruplicado (más de 69.000 millones de € en 2019), mientras que los ingresos por servicios turísticos solo se han duplicado (más de 71.000 millones de € en 2019).

- **inserción de España en las cadenas globales de valor** (CGV), muy vinculadas al comercio y la inversión internacionales, algo por encima del promedio de los países de la UE y OCDE. Esta favorable inserción revela la capacidad de adaptación de las empresas españolas ante la reorganización en los últimos años de la producción mundial.

1.2 IMPACTO DEL COVID-19 SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA

- La gestión de la crisis sanitaria provocada por la pandemia ha obligado a adoptar unas medidas extremas de confinamiento y **paralización de la actividad mundial, que van a ocasionar una caída del PIB en 2020 sin precedentes**, con una rapidez e imprevisibilidad inusitadas. De acuerdo con la actualización de las previsiones de octubre, el FMI admite que la economía mundial está comenzando a dejar atrás los mínimos alcanzados en el Gran Confinamiento de abril, pero como la pandemia sigue propagándose, muchos países han disminuido el ritmo de reapertura y algunos están volviendo a instituir confinamientos parciales para proteger a las poblaciones susceptibles. Por ello, aunque la recuperación de China ha ocurrido con más rapidez de lo esperado, el camino para retomar los niveles de actividad previos a la pandemia sigue siendo susceptible a obstáculos. Así, la economía mundial sufrirá una profunda recesión en 2020 (-4,4%), mucho más profunda que la de 2009 (-0,1%).
- Se trata de una **crisis exógena y global**, porque afectará a todos los países, pero su **impacto será diferencial** en función de la estructura productiva de base y los sectores en que esté especializado cada país. Así, según el FMI, a diferencia de 2009, cuando buena parte de las economías emergentes crecieron con fuerza, ahora la recesión va a ser generalizada (de las grandes economías tan solo China podría crecer modestamente en 2020, +1,9%).

Las economías avanzadas experimentarán una caída brusca en 2020 (EEUU -4,3%, zona euro -8,3%) y, si la pandemia no se prolonga o agrava más, la recuperación en 2021 sería más gradual de lo esperado (3,1% en EEUU y 5,2% zona euro). El impacto en las economías emergentes será algo más heterogéneo, previsiblemente menor en China y otras economías asiáticas, pero especialmente intenso en América Latina y parte de África. Algunas de estas economías pueden tener dificultades para acceder a financiación externa, derivadas de la caída de la demanda y, por tanto, del precio de los productos que exportan (en particular petróleo y materias primas), así como menores entradas de turistas y remesas de emigrantes.

- Desde el punto de vista sectorial, el impacto está siendo asimétrico desde los dos extremos: sectores que resultaron completamente paralizados como HORECA o la actividad ferial, cuya recuperación será lenta, a otros donde la demanda creció exponencialmente, como son cierto tipo de productos médicos o los servicios de tecnologías de la información, cuya oferta y demanda van adaptándose según se avanza hacia la normalidad. La crisis claramente consolida una tendencia a favor de **la digitalización y la omnipresencia de la tecnología**.
- El comercio mundial es sin duda uno de los principales damnificados en esta crisis. Se espera que la crisis provoque una caída de los **flujos globales de comercio** más intensa que la caída del PIB, como ya ocurriera en 2009. Según el FMI (octubre 2020), el volumen del comercio internacional de bienes y servicios podría contraerse un 10,4% en 2020 (también -10,4% en la crisis de 2009). Para el comercio de mercancías, la OMC prevé una reducción en volumen del 9,2% (octubre de 2020), y un rebote del 7,2% para 2021.

- La reactivación del comercio y la inversión directa deberían ser factores dinamizadores de la recuperación, tal como ocurrió tras la recesión de 2009. Sería más necesario que nunca un nuevo impulso al enfoque multilateral y la retirada de las medidas proteccionistas de los últimos años. Sin embargo, a la vista de los acontecimientos recientes, parece más probable que se agudice la tendencia creciente a medidas proteccionistas y se avive el nacionalismo económico, imponiendo **nuevas barreras al comercio, a la inversión¹ y al movimiento de personas y profesionales** de forma unilateral y fomentando la repatriación de la inversión exterior.

Impacto sobre el comercio exterior español

- El impacto de la crisis en España será intenso (según el FMI, caída del PIB del -12,8% en 2020 y crecimiento del 7,2% en 2021; según el Escenario Macroeconómico del Gobierno (octubre 2020) -11,2% en 2020 y en 2021, 7,2% en el escenario inercial y 9,8% en el escenario con medidas económicas). El Plan Presupuestario 2021 contempla que, una vez finalizado el Estado de Alarma e iniciada la etapa de convivencia con el virus a finales de junio, el pulso económico ha continuado recuperándose de forma progresiva en el tercer trimestre del año, registrándose un incremento del PIB intertrimestral del 16,7% según el INE, confirmando la señal de evolución en forma de V asimétrica.
- La contribución de la demanda nacional al crecimiento interanual del PIB en el tercer trimestre es de -7,8 puntos, 11 puntos superior a la del segundo trimestre. Por su parte, la demanda externa presenta una aportación de -0,9 puntos, 1,8 puntos más que en el trimestre anterior.
- La caída del comercio exterior está condicionada por el peso de las exportaciones de servicios turísticos y, en menor medida, de la automoción, dos sectores muy directamente afectados por la pandemia.

¹ Así, según un informe publicado por la OMC el 24/04, 80 países y territorios aduaneros distintos habían establecido prohibiciones o restricciones a la exportación a raíz de la pandemia COVID-19 de productos sanitarios. Si bien la mayoría habían sido descritas con carácter temporal, solo 39 habían presentado información sobre estas nuevas medidas en consonancia con las normas de la OMC en materia de restricciones cuantitativas.

- **Con los datos disponibles (comercio de bienes enero-agosto de 2020),** ya se aprecia un fuerte impacto sobre el sector exterior español: las exportaciones de bienes se contrajeron con fuerza en marzo y con mayor intensidad en abril, suavizando su caída en mayo y, especialmente, a partir de junio (-14,5% interanual en marzo, -39,3% en abril, -34,4% en mayo, -9,2% en junio, -7,5% en julio y -9,1% en agosto), reflejando la intensidad de las medidas de confinamiento tanto en España como en muchos de nuestros principales socios comerciales. Las importaciones también cayeron incluso con mayor fuerza y su ritmo de caída se ha desacelerado en menor medida a partir de junio (-14,4% interanual en marzo, -37,2% en abril, -39,6% en mayo, -20,1% en junio, -14,7% en julio y -17,2% en agosto). Esta mayor debilidad de las importaciones contribuye a la reducción del déficit comercial.
- En el acumulado de los ocho primeros meses de 2020, las exportaciones españolas de bienes disminuyeron un -14,0% respecto al mismo periodo de 2019, mientras que las importaciones decrecieron un -18,1% interanual. El saldo comercial registró un déficit de 9.615,5 millones de €, un 54,6% inferior al registrado en el mismo periodo de 2019 (déficit de 21.183,2 millones de € con datos provisionales). La tasa de cobertura se situó en el 94,5%, superior en 4,4 puntos a la del mismo periodo del año pasado.
- Si se observa la evolución reciente (enero-agosto) de las exportaciones de bienes en otros países, se comprueba que el impacto en España ha sido comparable al que han sufrido nuestros principales socios comerciales: ligeramente más intenso en España que en el promedio de la zona euro (-12,3%), pero algo más moderado que en Francia (-20,7%) y Reino Unido (-16,2%).
- Aparte de su impacto sobre el comercio de bienes, la crisis provocada por la COVID-19 está teniendo un efecto muy severo sobre el comercio de servicios. La balanza por cuenta corriente registró un superávit de 3.453 millones de € en el acumulado enero-agosto, lo que contrasta con el superávit de 17.112 millones de € alcanzado en el mismo periodo del año anterior. El principal motivo de este deterioro es la brusca caída del superávit en turismo y viajes, que se redujo hasta los 7.742 millones de € en el acumulado del año hasta agosto, desde el superávit de 34.032 millones de € registrado en el mismo periodo del año anterior, descenso interanual de los ingresos (-73,2%) superior al de los pagos (-64,3%).

Expectativas de los exportadores españoles

En una encuesta realizada a una muestra representativa de los exportadores regulares entre mayo y junio de 2020 -en el marco de la [Encuesta de Coyuntura de la Exportación](#)-, algunos de los principales resultados obtenidos sobre el impacto de la crisis han sido los siguientes:

- Casi el 60% de las empresas que exportan regularmente han sufrido un descenso superior al 20% en la cartera de pedidos de exportación. Este impacto ha sido muy heterogéneo: mientras que un 35% de las empresas ha tenido caídas de más del 50%, otro 23% han mantenido o incrementado sus exportaciones. Por sectores, el más perjudicado ha sido el del automóvil y el menos afectado el de alimentación.
- El 60% de las empresas ha mantenido estable la plantilla dedicada a tareas de exportación.
- Los exportadores que lo hacen de forma regular son relativamente optimistas, ya que el 73% espera recuperar su volumen de exportaciones previo a la crisis antes de 12 meses (incluyendo un 14% que ha mantenido su nivel de exportación), mientras que solo un 5% espera tardar más de 24 meses en recuperar su volumen de exportación.
- La menor demanda en los países de destino habría sido el principal motivo de caída de las exportaciones (el 44% de las empresas lo considera como uno de los dos principales motivos), seguido a cierta distancia por las restricciones nacionales a la actividad económica y las restricciones internacionales a la movilidad. Por el contrario, la interrupción de las cadenas de suministro y las dificultades financieras habrían tenido una incidencia menor sobre las exportaciones.
- Los instrumentos de apoyo a la internacionalización que las empresas consideran que deben reforzarse de forma prioritaria son: la cobertura de riesgos asociados al comercio exterior (seguro de crédito exportación, inversión, avales), las campañas para mejorar la imagen internacional de España, el acceso a contactos de potenciales clientes o socios locales en el mercado de destino y el apoyo logístico.

Los resultados de la Encuesta de Coyuntura de la Exportación del tercer trimestre de 2020 vienen a confirmar esta mejoría de las expectativas tras el impacto negativo sufrido en el segundo trimestre. En particular, el Indicador Sintético de la Actividad Exportadora se recuperó considerablemente en el tercer trimestre y las expectativas de los exportadores a un horizonte de 12 meses son positivas.

Marco Institucional de apoyo a la internacionalización

- La acción del gobierno en apoyo a la internacionalización se basa en la **Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 (EIEE)**. Su objetivo general es fomentar la internacionalización de la economía española como pilar del crecimiento y el empleo, con carácter estructural. La estrategia se desarrolla mediante planes bienales, lo que permite adaptarla a la coyuntura cambiante, estando vigente el **segundo Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020**. Este plan define medidas concretas que se agrupan en torno a los seis ejes que conforman la estrategia:
 - **Eje 1:** Ofrecer un apoyo a la internacionalización cada vez más adaptado a las necesidades y el perfil a las empresas.
 - **Eje 2:** Incorporar la innovación, la tecnología, la marca y la digitalización a la internacionalización.
 - **Eje 3:** Desarrollar el capital humano para la internacionalización.
 - **Eje 4:** Aprovechar mejor las oportunidades de negocio derivadas de la política comercial común y de las instituciones financieras y organismos internacionales.
 - **Eje 5:** Potenciar la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido.
 - **Eje 6:** Reforzar la coordinación y complementariedad de las acciones de todos los actores relevantes en materia de internacionalización.

- El Informe de evaluación del Plan de Acción 2017-2018, primer plan de aplicación de la EIEE, pone de manifiesto los avances en los retos y objetivos perseguidos y formula recomendaciones para continuar reforzando la eficacia de los principales instrumentos de fomento a la internacionalización. Estos instrumentos y su adaptación al nuevo contexto, reforzando su eficacia, cobran mayor importancia ante la crisis sanitaria y sus efectos económicos, para acompañar con éxito a las empresas en su esfuerzo de internacionalización y afianzar así la contribución positiva del sector exterior a la recuperación y al crecimiento equilibrado.
- Teniendo en cuenta lo descrito anteriormente, a pesar de la crisis provocada por el COVID-19, todos los ejes de la estrategia continúan siendo relevantes. Si bien el nuevo plan de acción para los dos próximos años estará listo a finales de 2020, dadas las circunstancias extraordinarias derivadas de la crisis, la Secretaría de Estado de Comercio y sus organismos dependientes -que vienen adaptando sus instrumentos a las nuevas necesidades de las empresas desde el comienzo de la crisis- presentan estas medidas del Plan de choque frente a la COVID-19 para preservar el tejido exportador. Adicionalmente, se presentan las principales líneas de trabajo que se incluirán en el próximo Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía española 2021-2022, cuya aprobación está prevista en el primer trimestre de 2021.

2

RESPUESTA RÁPIDA DE LOS INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN ANTE EL COVID-19

Desde que se inició la pandemia, el Gobierno de España, a través de la Secretaría de Estado de Comercio y otros organismos públicos, ha estado muy cerca de las empresas exportadoras y ha logrado adaptar en poco tiempo una gran parte de sus instrumentos al nuevo contexto. Además, se han aprobado mediante los reales decretos leyes de medidas económicas algunas líneas de apoyo financiero a las empresas exportadoras que han permitido incrementar su liquidez y potenciar su capacidad financiera. También se ha lanzado una nueva web de esta Secretaría de Estado de Comercio, con el fin de acercar lo máximo posible a nuestras empresas los instrumentos que ofrece en materia de apoyo a la internacionalización.

El conjunto de medidas del Plan de choque frente a la COVID-19 en apoyo a la internacionalización ha movilizado 2.643 millones de €.

Cabe destacar las siguientes medidas:

- **ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX)** ha adaptado su plan de actividades 2020 para responder de forma eficiente a las necesidades de las empresas en el nuevo contexto. Bajo el lema *"No pares, ICEX está a tu lado"*, ha intentado mitigar el impacto de la crisis ayudando a las empresas a mantener su actividad internacional en la medida de lo posible. ICEX ha unificado su oferta de servicios digitales (de asesoramiento personalizado, información y formación en internacionalización) con un objetivo único: estar al lado de las empresas en un momento en el que los mercados internacionales parecen más lejanos que nunca. Además, ha incrementado la comunicación continua con el cliente extranjero y ha trabajado en el refortalecimiento de la imagen de las empresas españolas en el exterior, no sólo de su competitividad y excelencia productiva, sino también de su fiabilidad y compromiso en la lucha contra la pandemia.

Algunos indicadores de actividad significativos, de 14 de marzo 2020 a 31 octubre 2020, son los siguientes:

- 31.308 consultas Ventana Global/18.225 empresas.
- 312 estudios de mercado.
- 113 fichas sectoriales.
- 86 webminarios sectoriales.
- 8 webminarios multilaterales (587 asistentes).
- 28 webminarios geográficos (5445 asistentes).
- 6 webminarios financieros (600 asistentes).
- 48 webminarios sobre mercados electrónicos (8.732 asistentes).
- 657 servicios personalizados realizados a través de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio.
- 30 proyectos de empresa iniciados dentro del programa ICEx-eMarketServices de Consultoría Estratégica en venta online internacional.
- 311 alumnos online en el Máster de Becarios ICEx (Becas 44ª Promoción) y 46 salas virtuales, hasta septiembre 2020.
- 288 alumnos online en el Máster de Becarios ICEx (Becas 45ª Promoción) y 60 salas virtuales desde octubre 2020.
- 45 estudiantes prácticas en teleformación.
- 129 becarios repatriados en teleformación, de los que actualmente solo quedan 2, que terminarán su Fase I en España debido a patologías previas.
- 89 actividades formativas online (webinarios COVID y otros cursos) con un total de 8.392 alumnos inscritos.

Y por último, en materia de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED):

- 677 consultas sobre IED
- 156 proyectos vivos con perspectivas de futuro
- 136 nuevos proyectos generados
- 31 proyectos ganados.

Además, el **Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo**, habilitó a ICEX para la devolución, a costa de sus presupuestos, de las cuotas abonadas por las empresas por actividades canceladas o en las que la empresa no pudiera participar. Hasta el momento, y en total (en virtud del real decreto ley y autónomamente por parte de ICEX cuando ha sido posible), se han devuelto 9.480.485 € en beneficio de 1.395 empresas. Asimismo, se habilitó el pago de las ayudas ya aprobadas a empresas, por los gastos no recuperables en actividades incluidas en planes sectoriales con entidades colaboradoras, y canceladas a causa de la epidemia. 29 empresas se han beneficiado por importe de 107.341 €.

Teniendo en cuenta todos los gastos derivados de flexibilizar y adaptar los instrumentos y programas, realizar actividades no presenciales, la devolución de cuotas, así como los ingresos no percibidos por actividades programadas, la estimación de la respuesta de ICEX frente a la pandemia asciende a 25.484.796 €. (Ver Anexo I. Desglose de la actividad de ICEX)

- Por otra parte, se aprobó **un nuevo régimen de inversiones que se rige por lo dispuesto en el Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo**, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19 y en el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19. Dichas medidas son coherentes con el Reglamento (UE) 19/452 de 19 de marzo de 2019 para el control de las inversiones extranjeras directas.

Se establece la posibilidad de suspensión del régimen de liberalización de las IED, por motivos de seguridad pública, orden público y salud pública, en los principales sectores estratégicos de nuestro país. Dicha suspensión ya estaba habilitada desde 2003, con motivo de la Ley 19/2003. Lo que se refuerza, en coherencia con el Reglamento UE 2019/452, es la mayor definición de esos sectores contemplados, tales como las infraestructuras críticas, las tecnologías críticas y productos de doble uso, los suministros o los sectores con acceso a información sensible, como información personal o datos, así como los medios de comunicación. Asimismo, se suspenden aquellas inversiones que procedan de empresas públicas o de control público o de fondos soberanos de terceros países.

Las inversiones incluidas en los supuestos anteriores quedan sujetas a la exigencia de obtener una autorización previa. En el caso de no obtenerse dicha autorización, la operación no será válida y carecerá de efectos jurídicos.

- En relación con los **instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización**, se han incrementado los fondos disponibles para las operaciones de exportación e inversión de PYMEs españolas, al ampliar la dotación de la **Línea FIEM PYME**, que pasa de 50 millones de € a 150 millones de €. Asimismo, se han flexibilizado algunas de las condiciones de la línea, ampliando el importe del crédito FIEM por operación de 3 a 10 millones de € y aumentando el plazo máximo de los créditos hasta 10 años, en términos generales, pudiendo llegar a plazos mayores en determinados sectores. Este aumento de fondos vendría acompañado de servicios adicionales destinados a reducir los costes administrativos y documentales de sus operaciones en el exterior. También se realizan acciones para dar mayor publicidad de las líneas FIEM-PYMES con el fin de difundir las oportunidades que ofrecen las mismas para el tejido industrial de pequeñas y medianas empresas en toda España.
- En ese mismo ámbito de financiación, **CESCE por Cuenta del Estado** ha lanzado la mayor operación de sus cerca de 50 años de historia: las líneas CESCE COVID-19, con un importe global de 2.000 millones de €, destinada a asegurar la financiación bancaria de circulante a empresas exportadoras afectadas por la COVID-19. Mediante una modificación del real decreto-ley original, la cobertura de la línea se ha ampliado a empresas cotizadas, aunque las operaciones de circulante con empresas cotizadas no pueden superar el 35% del volumen total de seguros de la línea.

La Comisión Europea autorizó la cobertura por Cuenta del Estado de operaciones de exportación a corto plazo en países de la OCDE, para paliar los posibles fallos del mercado privado en estas coberturas por el COVID. CESCE ha pasado a cubrir por Cuenta del Estado las operaciones de este tipo que se le han presentado.

Igualmente, se han adoptado importantes medidas de flexibilidad en la reestructuración de operaciones que se pudieran ver afectadas por esta situación y se potenció la aplicación de gestión telemática CESNET para canalizar por esta vía las operaciones de cobertura de créditos documentarios, instrumento de financiación del comercio exterior que ha incrementado su relevancia en estos momentos de mayor incertidumbre en las transacciones comerciales.

También se ha procedido a la ampliación y modificación de la Línea especial de fianzas para PYMES y empresas no cotizadas en el proceso de internacionalización con el fin de que las empresas puedan emitir avales técnicos y optar a contratos, prosiguiendo, por lo tanto, con su actividad. Dotada inicialmente con 100 millones de €, la línea ha sido objeto de sucesivas ampliaciones y modificaciones desde entonces. En el mes de octubre ha tenido lugar la última ampliación por valor de 100 millones de €, lo que hace que actualmente la línea tenga una dotación de 500 millones.

- **COFIDES** ha lanzado un nuevo mecanismo “fast track”, dirigido a la aprobación de aplazamientos de cuotas de deudas de empresas afectadas por la crisis de la COVID-19. La medida ya está en marcha y aplica tanto a las operaciones de COFIDES como a las de FIEX y FONPYME. En el caso de FIEX y FONPYME, el mecanismo de “fast track” no aplica a operaciones mayores de 10 millones de € ni a operaciones con cofinanciación de FIEM o CESCE que requieren una coordinación entre los distintos instrumentos y que ya han adoptado sus propias medidas de flexibilización para operaciones con dificultades.

Los pagos de principal e intereses de préstamos vinculados a operaciones COFIDES, FIEX y FONPYME que correspondan al resto del año 2020 podrán distribuirse proporcionalmente en los años restantes de vida de los préstamos o, en su caso, ser objeto de otro tipo de reestructuración. Esta medida supone un apoyo tanto para las matrices de los grupos empresariales internacionalizados como para las filiales en el exterior que han sido afectadas por la crisis del COVID-19.

En el siguiente cuadro se recoge la estimación en términos económicos de las medidas puestas en marcha desde la Secretaría de Estado de Comercio para combatir, en el marco de sus competencias, las consecuencias de la Covid-19:

CUADRO 1. ESTIMACIÓN DE LA RESPUESTA ANTE LA COVID- 19 DE LOS INSTRUMENTOS PUBLICOS EN APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

		IMPORTE ESTIMADO
ICEX España Exportación e Inversiones ⁽¹⁾		25.143.266
APOYO FINANCIERO	FIEM²:	112.000.000
	Incremento del límite anual de aprobación de operaciones	100.000.000
	Financiación de carácter no reembolsable para estudios de viabilidad de proyectos	10.000.000
	Nuevas líneas de financiación	2.000.000
	CESCE:	2.500.000.000
	Líneas COVID	2.000.000.000
	Línea de avales y circulante para PYMEs y empresas no cotizadas	500.000.000
	COFIDES³:	5.679.000
	Aplazamientos de operaciones	5.679.000
TOTAL		2.642.822.266

(1) Ver desglose en el Anexo I

² Se trata de recursos adicionales puestos a la disposición de las empresas para la internacionalización.

³ Incluye cantidades dejadas de percibir por aplazamientos de operaciones de FIEX, FONPYME y recursos propios de COFIDES durante el período marzo-diciembre de 2020. FIEX: 2.705.000; FONPYME: 1.879.000€; recursos propios de COFIDES: 1.095.000€.

3

OBJETIVOS DE LAS MEDIDAS DEL PLAN DE CHOQUE FRENTE A LA COVID-19 EN APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

Cabe distinguir los objetivos más a corto plazo, que guían las actuaciones inmediatas frente a la COVID-19, de los de medio/largo plazo, que orientan las actuaciones que se incorporarán en el Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022, cuyas líneas principales se esbozan al final de este documento (ver apartado 5).

Teniendo en cuenta principalmente las amenazas surgidas a raíz de la crisis del COVID-19, este conjunto de medidas del Plan de choque busca:

A. Preservar el tejido exportador

1. **Mitigar el impacto de la crisis sobre el sector exterior** -medido en términos de cuota sobre el comercio global-, con especial atención a las PYMEs.
2. **Promover la imagen de España asociada a la competitividad y a la excelencia productiva** para prevenir un eventual deterioro coyuntural de la misma y reforzarla ante el impacto de la COVID-19
3. **Lograr mantener los mercados abiertos, influyendo en la UE y en foros multilaterales como la OMC, la OCDE, la UNCTAD y el G20**, ante los riesgos de proteccionismo y preferencia por el consumo nacional desatados por la crisis del COVID-19.

En cuanto a las líneas orientativas del Plan de Acción 2021-2022, los objetivos de medio-largo plazo que se persiguen son:

⁶ Se incluyen las medidas más inmediatas, muchas de ellas ya en marcha.

⁷ También para contrarrestar campañas en favor de consumo de marcas locales en nuestros mercados tradicionales.

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

1. Continuar favoreciendo la **diversificación de las exportaciones y la implantación de nuestras empresas en sectores y destinos estratégicos**, con atención a las oportunidades que puedan derivarse de la crisis.
2. Atraer **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.

C. Resiliencia

3. Potenciar la capacidad de resiliencia de nuestro sector exterior cuando se retome con normalidad la actividad exportadora, **con instrumentos suficientes y adecuados a sus necesidades⁸**, que le permitan resistir ante eventuales rebrotes o nuevas pandemias.
4. Acompañar a las empresas internacionalizadas en el cambio estructural necesario -y acelerado por las circunstancias- hacia **la digitalización y el uso masivo de tecnologías**.
5. Refuerzo de **la seguridad en las cadenas globales de valor** en las que España está integrada (a través de mejoras en la logística, diversificación y marcos regulatorios adecuados en los distintos eslabones de la cadena).
6. **Consolidar la sostenibilidad** como una herramienta de internacionalización en una estrategia empresarial vinculada a potenciar el impacto social y medioambiental en los mercados de destino, pero también a reducir el riesgo ante marcos regulatorios potencialmente inciertos o cambiantes.

⁸ Todos los instrumentos públicos a su alcance -que cubren necesidades de información, formación de capital humano, promoción, financiación, acceso a los mercados- están siendo revisados para conseguir que nuestras empresas exportadoras sean más fuertes.

4

MEDIDAS DEL PLAN DE CHOQUE FRENTE AL COVID-19 EN APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

Preservar el tejido exportador

OBJETIVO 1: MITIGAR EL IMPACTO DEL COVID-19 SOBRE NUESTRO COMERCIO EXTERIOR.

1.1 ACTUACIONES DE ICEX Y DE LA RED EXTERIOR DE OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE LA SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

Como se menciona anteriormente, desde el inicio de la crisis, **ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX)**, bajo el lema "*No pares, ICEX está a tu lado*", ha puesto en marcha una batería de nuevos instrumentos y revisado los existentes, para ayudar a la empresa a permanecer activa y prepararse para el día después. Así, ICEX ha transformado toda la oferta de información, formación, capacitación y búsqueda de oportunidades de negocio *online*, buscando con ello la cercanía a cliente y a los mercados en condiciones de movilidad restringida por parte de las empresas y/o clientes.

1.1.1 Flexibilización en las condiciones de participación a los programas y/o actividades afectados por la pandemia.

- **Revisión de los planes sectoriales con las entidades colaboradoras.**

En las circunstancias actuales, la cancelación de actividades en 2020 también está afectando a la capacidad de ejecución de los planes sectoriales que se realizan en colaboración con asociaciones sectoriales de exportadores. Para contribuir al aprovechamiento de esos planes para la internacionalización de nuestras empresas, desde ICEX se está aplicando flexibilidad para reconducir los recursos disponibles hacia otras actividades no presenciales. Todo ello, atendiendo al marco de la legislación relevante sobre ayudas.

- **Nuevos calendarios para el Programa ICEX NEXT.**

Los plazos de este programa también se adaptaron para que las empresas participantes no se vieran afectadas por la situación creada por el estado de alarma. Una vez finalizado, ya se ha puesto en marcha el nuevo ICEX NEXT, programa estrella de consultoría estratégica para PYMEs, plenamente adaptado a la Ley General de Subvenciones, con un apoyo reforzado a nuestras PYMEs y un módulo específico de adaptación al *Brexit*. La convocatoria ICEX NEXT 2019/2020 introduce también por primera vez variables vinculadas al género para la selección de empresas o la determinación de los topes de ayuda. En el mes de junio se ha admitido el primer grupo de 100 empresas, en septiembre otro grupo de 100 empresas más y, a mediados de noviembre, está prevista la admisión de un nuevo grupo de 66 empresas.

- **Adaptación del Programa de becas de internacionalización.**

A las empresas con becarios en 2ª fase del Programa de Becas de Internacionalización⁹ se les habilita a una interrupción temporal de la beca, que podrá ser retomada una vez se inicie la recuperación de la actividad de forma más sostenida. Asimismo, se amplía la cofinanciación de ICEX para becarios que estén desarrollando su 2ª fase en PYMEs hasta un 75%. Además, en aquellos casos en los que se produzca una extinción inevitable con la empresa, se ofrece a los becarios continuar su II Fase asignándoles a otras empresas que hubieran sido admitidas en el Programa pero que finalmente no consiguieron vincular a ningún becario y que ahora estarían dispuestas a acogerlos. Estas nuevas asignaciones, a efectos de duración, se realizan hasta completar los 12 meses y con el mismo % de financiación (75/25).

⁹ El programa de Becas de ICEX cuenta con 45 años de historia en la formación de más de 6.000 ejecutivos internacionales, ofreciendo prácticas en las Oficinas Económicas y Comerciales, pasando por un programa en tres fases: 1. Un año de MBA in International Management; 2. Un año en países, en Organismos Internacionales de NN.UU, en Bancos de Desarrollo y en empresas con negocios en el exterior -hoy día seleccionamos 315 participantes cada año a partir de más de 1.000 candidatos que realizan prácticas remuneradas (unos 30.000 € anuales brutos de media) en las 104 Oficinas Económicas y Comerciales de España en 80 países; 3. Un año de prácticas remuneradas (igual que el año anterior) en empresas españolas y Organismos internacionales como el Banco Mundial o el Banco Asiático de Desarrollo.

1.1.2 Oferta virtual de servicios de información, formación y capacitación.

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. En este ámbito, desde el inicio del estado de alarma, se han resuelto más de 31.308 consultas a través de Ventana Global para más de 18.225 empresas. Se han publicado casi 500 estudios y fichas sectoriales de mercado. Los 311 alumnos del MBA in International Management, que forma parte del Programa de Becas (44ª Promoción), han finalizado su formación *online* a través del campus virtual de ICEX-CECO y los 288 alumnos, que constituyen la 45ª Promoción de las Becas ICEX, han iniciado su formación online en octubre. Asimismo 8.392 personas han asistido a las 89 actividades de formación online organizadas por ICEX-CECO hasta la fecha. A ello se unen los 580 inscritos en seminarios vinculados a instrumentos financieros y su versatilidad en el marco de la crisis.

1.1.3 Acercamiento a los mercados a través de la red exterior de las Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio.

➤ Webminarios especializados en mercados geográficos.

Se iniciaron con los países PASE (Países de Actuación Sectorial Estratégica), a los que ha seguido Europa y posteriormente, África. Se están organizando, en coordinación con CEOE y Cámara de Comercio de España, de forma abierta para el público en general y a demanda de algunos socios de ICEX (empresas participantes en el programa Cre100do; Foro de Marcas Renombradas, etc....). Hasta la fecha se han realizado 28 webminarios sobre mercados estratégicos, que han permitido a las empresas conocer con profundidad el impacto de la pandemia en los distintos países así como las estrategias de política económica que se están adoptando en los mismos. La serie de webminarios geográficos ha contado hasta ahora con casi 5.000 participantes.

- **Webminarios enmarcados en la estrategia de las Instituciones Financieras Internacionales (con especial atención a los bancos multilaterales y agencias de Naciones Unidas) ante el COVID-19.**

Con el objetivo de aproximar una visión actualizada de su operativa a nuestras empresas, abarcan temas como:

- a. Cambio temporal de prioridades, hacia el reforzamiento de sistemas de salud o programas sociales, y, en paralelo, a un cierto aplazamiento en proyectos de infraestructuras.
 - b. Cómo hacer frente a las incidencias que la actual situación (restricciones a la movilidad, interrupción de cadenas de suministro...) pueda agudizar en la ejecución de proyectos.
- **Jornadas técnicas sectoriales y misiones directas virtuales.**

Desde el inicio de la crisis, todas las áreas sectoriales de ICEX, con el apoyo de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio, están adaptando sus actividades de internacionalización con potenciales clientes extranjeros a través de Jornadas técnicas virtuales y misiones directas virtuales, formato que se mantendrá hasta que se recupere la movilidad y se puedan realizar actividades de formato pequeño. En este ámbito, se están priorizando sectores de especial demanda en el momento actual, como el agroalimentario, sanidad, soluciones de movilidad, etc.

Así, hasta la fecha se han realizado 30 jornadas técnicas sectoriales y webminarios con las Instituciones Financieras Internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, etc.) vinculados con las oportunidades de negocio internacionales surgidas en el marco de la lucha internacional por la pandemia. Paralelamente, se han puesto en marcha misiones directas virtuales, habiéndose realizado hasta el momento 13 de diferentes sectores países. Por otra parte, se ha trabajado para que los Foros y encuentros Empresariales se adaptaran al formato virtual. En octubre se realizó en primer Encuentro Empresarial regional con Brasil, Ecuador y Chile en el que participaron más de 200 personas.

- **Adaptación de la oferta de servicios personalizados a la prestación virtual.**

Los elementos clave son las **agendas virtuales** y un catálogo ampliado, aunque no exhaustivo, de **apoyos logísticos**, que pueden ser de especial importancia ante la falta de movilidad. En junio se lanzó un **descuento del 30% COVID** sobre todos los servicios personalizados, acompañado por una nueva campaña de difusión y acercamiento a los clientes potenciales, en la que **se refuerza el valor de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio en el contexto actual.**

En efecto, en el momento actual la red exterior de la Secretaría de Estado aporta un valor adicional y único a nuestras empresas, actuando como colaborador en destino para la empresa española en un momento en el que hay grandes limitaciones a la movilidad personal. Las empresas así lo están valorando y desde el inicio del estado de alarma se han prestado 657 servicios personalizados.

1.1.4 Mantenimiento activo del calendario de programas de ICEX.

Con ese mismo mensaje de continuidad, pese a las barreras existentes, se ha mantenido la actividad y el **calendario de lanzamiento de programas previsto antes de la crisis**, como el Programa de becas de internacionalización, *Desafía San Francisco* y *Desafía Telaviv*¹⁰, o el programa *Rising up in Spain*¹¹, por mencionar algunos ejemplos.

¹⁰ *Desafía* es un programa de inmersión de *startups* tecnológicas españolas en ecosistemas punteros en el mundo, en este caso en San Francisco/Silicon Valley. La edición de primavera 2020 se reconvirtió a formato virtual.

¹¹ *Rising Up in Spain* es un programa de ICEX Invest in Spain de atracción y aceleración de talento y startups extranjeros que se encuentra este año en su cuarta edición, y que, a pesar de las circunstancias, ha despertado enorme interés pues las 15 *startups* seleccionadas, entre más de 200 que habían mostrado interés, están ya recibiendo apoyo a distancia para preparar su aterrizaje en España.

1.1.5. Comercio electrónico como estrategia de acceso al mercado.

- **Nuevo Programa de Asesoramiento estratégico *eMarket services*.**

Los mercados electrónicos han sido uno de los grandes focos estratégicos del periodo. Desde el inicio del estado de alarma, se han llevado a cabo 48 webminarios vinculados con mercados electrónicos, con casi 8.732 participantes. Destacamos entre ellos la jornada *Marketplaces Connection*, organizada por ICEX en colaboración con Correos y Payoneer, con el fin de poner en contacto a las empresas españolas con los principales *marketplaces* a nivel global (Amazon, Alibaba, eBay, Fruugo, Real.de, CDiscount, Joom, NewEgg, Wish, ePrice, y Rakuten). El evento reunió a 889 asistentes.

Asimismo, se ha lanzado el nuevo programa de **Consultoría Estratégica en Venta Online Internacional ICEX-eMarket Services**. Este programa, si bien fue lanzado en la plataforma *emarket services* el mes de mayo durante el estado de alarma, tiene una clara vocación de permanencia y de irse reforzando en un futuro, atendiendo al déficit relativo que aún tiene la presencia de nuestras empresas en el comercio electrónico. Su objetivo es incrementar el número de empresas españolas que venden online internacionalmente, especialmente a través de *Marketplace*.

Una primera fase consiste en 122 horas de consultoría cofinanciadas por ICEX (90% ICEX -10% Empresa) y se presta a través de consultores externos. Como resultado de la consultoría, las empresas reciben un diagnóstico situacional de la empresa para enfrentar una estrategia de venta online; asesoramiento para elaborar un plan estratégico de venta online internacional a 2 años y asesoramiento para la implementación del plan definido. A partir de la misma, las empresas podrán participar en sucesivas fases, reforzando su capacidad para abordar con éxito una estrategia diversificada de comercio electrónico.

El programa ha contado con más de 165 inscripciones de las cuales 60 han sido seleccionadas para participar en esta primera fase. 30 proyectos ya se han iniciado.

- **Nuevos acuerdos con plataformas electrónicas.**

ICEX ha reforzado su estrategia de alianzas con plataformas y *market places* para mejorar las condiciones de acceso de las empresas españolas (asesoramiento especializado, campañas de imagen, etc.), tanto en el ámbito B2B como B2C. Joor (líder mundial de moda al por mayor); Playtime (moda infantil); The Brand Circular (especializada en moda sostenible); Range me (perfumería y cosmética) y Zalando (moda y calzado) se han unido recientemente a esta lista.

1.1.6 Inversor extranjero

En relación con las **filiales de empresas multinacionales** instaladas, ICEX Invest in Spain se ha dirigido a su cartera de clientes con proyectos en marcha para poner a su disposición toda su labor **de acompañamiento y de resolución de dudas y problemas concretos** relativos a su establecimiento. Desde el inicio del estado de alarma se han resuelto más de 677 consultas relativas a proyectos de IED, mantenido vivos 156 proyectos con perspectivas de futuro, y generado 136 proyectos nuevos.

1.1.7. #JUNTOSMÁSLEJOS

La Secretaría de Estado de Comercio, a través de ICEX, la Cámara de Comercio de España y CEOE ha puesto en marcha un punto de acceso único virtual a los servicios de apoyo a la internacionalización empresarial ofrecidos por las tres instituciones. Esta iniciativa **#Juntosmáslejos** podría ser escalable y ampliable a otros colaboradores.

En una primera fase, se plantea como un sencillo directorio de servicios, con el objetivo de avanzar en una coordinación más intensa y evitar solapamientos y confusión para la empresa exportadora y a aquellas que quieren iniciar la exportación, facilitando la búsqueda de información para responder a la pregunta ¿quién hace qué?

1.2 LOS INSTRUMENTOS OFICIALES DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

La Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, así como CESCE y COFIDES, están llevando a cabo una revisión de los instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización que gestiona y coordina para adaptarlos a las crecientes necesidades de financiación de las empresas españolas orientadas a la exportación.

1.2.1 FIEM

Los objetivos del FIEM en esta coyuntura se centran en ampliar el acceso de las empresas españolas a la financiación de sus proyectos de exportación o de inversión sin aumentar su propio endeudamiento. Para ello, se presentan las siguientes líneas de actuación:

- **Acceso más rápido y fácil a los recursos para las empresas:** además de mejorar y digitalizar el procedimiento;
- **Financiación de elementos adicionales que aporten valor a las ofertas de las empresas españolas:** se trabajará para que el FIEM pueda financiar estudios de viabilidad o certificaciones medioambientales de proyectos españoles con apoyo oficial, lo que reforzaría la competitividad de la oferta española ofreciendo un sello de sostenibilidad de sus proyectos, asumiendo el coste el propio FIEM.

1.2.2 CESCE

El seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado gestionado por CESCE tiene como objetivo reforzar el acceso a la liquidez y al crédito a las empresas españolas mediante la gestión del riesgo derivado de las operaciones de financiación. Como se ha señalado anteriormente, el refuerzo del acceso a la liquidez se ha instrumentado mediante unas líneas de cobertura del riesgo de crédito concedido por entidades financieras a empresas exportadoras por un importe de riesgo asumido de hasta 2.000 millones de €.

En cuanto a la mejora del acceso a la financiación, CESCE está actuando según las siguientes líneas:

- Lanzamiento de nuevos productos: con el objeto de reforzar la sostenibilidad como elemento transversal del apoyo al sector exportador, CESCE lanzará nuevas “pólizas verdes” de exportación e inversión, con cobertura más flexible, para apoyar la exportación e inversión en proyectos sostenibles.
- CESCE ofrece, de manera temporal, cobertura por cuenta del Estado del riesgo de crédito a la exportación a corto plazo en cualquier país, como consecuencia de la flexibilización temporal por parte de la Comisión en la Comunicación sobre seguro de crédito a la exportación a corto plazo para hacer frente a la falta de capacidad de aseguramiento por parte del sector privado en el contexto actual (en condiciones normales, se prohíbe la cobertura de riesgos a corto plazo en países desarrollados).
- Mejora de los procedimientos: se ha acordado dotar a CESCE de mayor autonomía en la aprobación de operaciones para acelerar el proceso, al tiempo que se reforzará la digitalización del procedimiento a través de la plataforma virtual CESNET.
- Se amplía y modifica la Línea especial de fianzas para PYMES y empresas no cotizadas en el proceso de internacionalización con el fin de que las empresas puedan emitir avales técnicos y optar a contratos, prosiguiendo, por lo tanto, con su actividad. Dotada inicialmente con 100 millones de €, la línea que existía desde 2013 ha sido objeto de sucesivas ampliaciones y modificaciones desde entonces. En el mes de octubre ha tenido lugar la última ampliación por valor de 100 millones de €, lo que hace que actualmente la línea tenga una dotación de 500 millones.

1.2.3 COFIDES

- COFIDES, en línea con su estrategia de ofrecer instrumentos financieros adicionales a los de la banca comercial a través de productos “a medida” (capital, cuasi capital, deudas estructuradas, etc.) está potenciando un nuevo modelo de negocio basado en la inversión de impacto y la financiación sostenible. Esta estrategia tiene como objetivo principal incentivar una recuperación coherente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en un contexto de especial riesgo para su consecución a nivel internacional.

Así lo ponen de manifiesto las iniciativas de respuesta coordinadas con el conjunto de instituciones financieras internacionales, bancos de desarrollo multilaterales e instituciones financieras de desarrollo bilaterales (*Private Sector Roundtable*, liderada por IFC; *Team Europe*, promovida por la Comisión Europea; *Task Forces COVID*, impulsadas por la asociación europea EDFI), en las que COFIDES ha venido participando en los últimos meses. Tales iniciativas tienen como objetivo establecer un compromiso renovado de cara al cumplimiento de la Agenda 2030 entre todas las instituciones financieras implicadas, así como una respuesta eficaz al conjunto del sector privado mediante instrumentos financieros adaptados a la nueva coyuntura.

- Adicionalmente, COFIDES está trabajando en una nueva línea de financiación sostenible dirigida al refuerzo de la competitividad exterior de la economía española. Financiará inversión productiva con especial énfasis en los sectores de la sostenibilidad. Se utilizará ‘capital paciente’ y préstamos con carencia, de forma que las empresas puedan ejecutar sus proyectos de inversión productiva al tiempo que disfrutan de alivio financiero en el corto plazo.

1.3. MAXIMIZAR LAS OPORTUNIDADES QUE BRINDAN LOS ACUERDOS COMERCIALES DE LA UE

Un elemento para mitigar el impacto del COVID-19 en el sector exterior español es aprovechar en mayor medida las oportunidades y ventajas que ofrece la extensa red de acuerdos comerciales en vigor que tiene la Unión Europea con 80 países terceros. Resulta un elemento de extraordinario valor a la hora de conseguir un acceso privilegiado en terceros mercados para las empresas españolas y contribuir de este modo a diversificar geográficamente nuestro sector exterior y discutir barreras comerciales. Por ello, desde la Dirección General de Política Comercial se recibe con satisfacción la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio con Vietnam el pasado 1 de agosto.

Con el objetivo de difundir las oportunidades y ventajas de los acuerdos comerciales y de los instrumentos disponibles para la detección y eliminación de barreras comerciales, la Secretaría de Estado de Comercio está realizando las siguientes acciones:

- Organización de seminarios, jornadas informáticas, webinars, además de incrementar la participación en otros eventos. En estos seminarios y jornadas, las autoridades comerciales españolas ofrecen completa información sobre el contenido de los acuerdos comerciales y sus ventajas. Entre otras cosas, se informa a las empresas sobre las preferencias comerciales acordadas y cómo pueden beneficiarse de las mismas, los mecanismos previstos para facilitar la exportación e importación o los instrumentos para la detección y eliminación de barreras comerciales y cómo emplearlos.
- Se fomenta la comunicación online con información y píldoras informativas ad hoc en la nueva página web de la Secretaría de Estado de Comercio sobre las oportunidades de los acuerdos comerciales más importantes para las empresas españolas. El lanzamiento de la nueva web de la Secretaría de Estado de Comercio resulta fundamental en esta estrategia de promover una mayor comunicación en línea, al ser una web actualizada, más moderna y accesible en sus contenidos para los operadores y administrados en general. En particular, la sección de **Canal País** ofrece información actualizada, aglutinando información técnica así como de las Oficinas Económicas y Comerciales, ofreciendo una ventana única y global al operador.

OBJETIVO 2: PROMOVER LA IMAGEN DE ESPAÑA ASOCIADA A LA COMPETITIVIDAD Y A LA EXCELENCIA PRODUCTIVA

La imagen puede convertirse en un elemento estratégico en el marco del COVID-19 e inmediatamente posterior, en favor de nuestros mercados.

En este marco, la acción de ICEX se desarrolla en distintos frentes:

- **Lanzamiento de estrategias de comunicación e imagen**, en las que se optimizan los mensajes de responsabilidad corporativa, adaptación al COVID-19, posibilidades de inversión, etc.

A las campañas de imagen tradicionales de ICEX (plan de medios, planes generales o sectoriales con alto contenido de comunicación), se unen nuevas campañas sector-mercado en sectores fundamentalmente marquistas y en cuya imagen de marca se le atribuyen componentes muy asociados al origen español (gastronomía, vino, moda, hábitat...). Pueden ser de distintos tipos, *puntuales*, muy vinculados con los sectores de la moda, hábitat, etc., o de *más amplio alcance*, en colaboración con actores públicos o privados. Los mensajes reforzados son la competitividad de la economía española o la responsabilidad de las empresas españolas ante el COVID. Puede mencionarse, por ejemplo, la campaña bajo el lema de "*Spain Food Nation*" en colaboración con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, donde se trabajan aspectos tan importantes como la trazabilidad de sus productos, la sostenibilidad del país con mayor producción ecológica de Europa o los valores empresariales diferenciales del sector que se han puesto de manifiesto durante la crisis sanitaria, en particular, el esfuerzo para garantizar el corredor alimentario, asegurando el abastecimiento alimentario en España y en Europa. Esta campaña canaliza 4 millones de € hasta junio 2021, que se estructura en dos ejes de inversión:

la publicación de contenidos en las principales cabeceras de prensa generalista internacional, el canal de televisión *Euronews*, las cabeceras del grupo *Condé Nast* y principales medios especializados en alimentos, vinos y gastronomía en los principales mercados de interés para las empresas españolas, y la organización de un amplio abanico de eventos presenciales, virtuales y mixtos en más de 20 mercados a los que están convocados las empresas de todos los sectores.

- **Optimización presencia ferias y foros virtuales con fuerte impacto en imagen.**

A este respecto se ha aprovechado la adaptación virtual de los eventos feriales en sectores donde puede optimizarse el mismo, o formatos híbridos en su caso. La industria ferial va a acelerar su transformación, y es preciso acompañar a nuestras empresas en el proceso, puesto que es un instrumento muy importante de promoción e imagen.

En este sentido, la agenda de pabellones virtuales de España se extiende desde *Nordic Game Virtual 2020*; *Mercado Int. de Animación Annecy* (MIFA); *DEVCOM On-line 2020*; *Marché du Film de Cannes*; *Global Robot Expo* (septiembre) o *International Astronautical Congress* (octubre). *NuOrder* será nuestro socio en las ferias virtuales de moda en EEUU.

Por su parte, el sector de alimentación y bebidas serán los primeros con los que se empiecen a recuperar la actividad presencial junto con la virtual, con actividades como por ejemplo *Eat Spain*, *Drink Spain*, en el Reino Unido que comenzó en el mes de octubre.

- **Nueva página web de ICEX Invest in Spain.**

Una pieza esencial en la estrategia de comunicación de las fortalezas sectoriales y, en general, de las ventajas competitivas de España es la nueva web de ICEX Invest in Spain. En ella se ha prestado especial atención al diseño gráfico, la estructura, el contenido y la disposición de los elementos de forma que sea fácilmente navegable; y en la que se incluyen accesos directos a sectores, convirtiéndose un instrumento de promoción con altísimo potencial en la interacción con los potenciales inversores.

OBJETIVO 3: LOGRAR MANTENER LOS MERCADOS ABIERTOS, INFLUYENDO EN LA UE Y EN FOROS MULTILATERALES COMO LA OMC, ENTRE OTROS, ANTE LOS RIESGOS DE PROTECCIONISMO Y PREFERENCIA POR EL CONSUMO NACIONAL

La política comercial puede desempeñar un papel de liderazgo a la hora de desarrollar medidas de gobernanza internacional que apoyen la estabilidad y previsibilidad, apoyando el comercio abierto basado en normas, construyendo asociaciones mutuamente beneficiosas y promoviendo el comercio multilateral, plurilateral y bilateral. Desde la Secretaría de Estado de Comercio se impulsarán en los foros internacionales iniciativas encaminadas a lograr este objetivo.

- **Apoyar iniciativas de la UE para favorecer condiciones de competencia leal (*level playing field*) a nivel internacional** con sus propios instrumentos legislativos (*International Procurement Instrument* o IPI) o contra las inversiones de terceros países subvencionadas y defensa de los intereses españoles a través de la aplicación del Instrumento de Observancia.

El refuerzo de las condiciones de *level playing field* también tendrá su vertiente en las negociaciones de acuerdos comerciales bilaterales. España continuará apoyando a la Comisión Europea en el impulso de la igualdad de condiciones de comercio y desarrollo sostenible en las negociaciones, mediante la introducción de estándares internacionales medioambientales y laborales, así como disposiciones de lucha contra el cambio climático. Se tendrán en cuenta también los aspectos de comercio y género, y se prestará una especial atención a las PYMEs, dadas las necesidades adicionales que tienen para lograr aprovechar las oportunidades que brinda la política comercial comunitaria.

La sostenibilidad será uno de los elementos clave de las iniciativas de política comercial tanto a nivel multilateral como bilateral.

- **En cuanto a la Organización Mundial del Comercio (OMC)**, España aboga por impulsar las iniciativas plurilaterales como forma de establecer un plan post-covid de recuperación económica. En particular, dar un firme impulso a **la iniciativa conjunta sobre comercio electrónico**, cuya importancia se ha constatado durante el confinamiento, y podría señalarse para que un mayor número de miembros de la OMC sean conscientes de las ventajas de alcanzar compromisos pluri o multilaterales en la esfera del comercio electrónico.

También es importante seguir trabajando para impulsar otras iniciativas que se están lanzando en el marco de la OMC, como en **Comercio y PYMEs, en Comercio y Medioambiente, y Comercio y Género**. España también va a apoyar la renovación de la **moratoria de derechos de aduana sobre las transmisiones electrónicas**. Asimismo, se buscará concertar un acuerdo sobre la **reglamentación nacional** y promover el respeto de las normas acordadas para los servicios considerados esenciales.

En el medio plazo, España seguirá trabajando en el seno de la UE para seguir avanzando en la modernización de la OMC, con el fin de lograr un entorno multilateral más sólido, que pueda hacer frente a los retos del comercio internacional en el siglo XXI. Además de la mejora en la igualdad de condiciones de competencia (*level playing field*), mediante el refuerzo de las disciplinas en materia de subvenciones industriales, entre otros aspectos, se buscará incrementar la efectividad de la OMC como foro para lograr acuerdos multilaterales, así como asegurar el buen funcionamiento del Entendimiento de Solución de Diferencias de la Organización.

- En el ámbito del **G20**, España participó en la Cumbre Extraordinaria de Líderes que se convocó en marzo 2020, tras el estallido de la crisis sanitaria, los cuales se comprometieron a "hacer todo lo que sea necesario para superar la pandemia". En este sentido, España **apoyará la aplicación del Plan de Acción** aprobado posteriormente por los ministros de comercio, que contiene una serie de acciones para aliviar el impacto del COVID en el comercio y la inversión, y para apoyar el sistema de comercio multilateral. Asimismo, participará activamente en las siguientes reuniones ministeriales para seguir acordando medidas que contribuyan a la recuperación económica a largo plazo.

- En el ámbito de la **OCDE**, España apoya la realización de estudios específicos sobre las consecuencias de la crisis de la COVID-19, tanto de ámbito general como estudios específicos, analizando, por ejemplo, su efecto sobre la mujer. Además, se aboga por la integración de una dimensión COVID-19 en los estudios que ya están en proceso. Esto nos permitirá obtener la evidencia empírica necesaria para llevar a cabo la toma de decisiones de manera fundamentada.
- Además, **por la parte de barreras comerciales**, con la nueva interfaz del Portal de barreras de la Secretaria de Estado de Comercio y el contacto continuo con las asociaciones empresariales, se pretende capturar más usuarios y obtener un mayor número de denuncias de barreras que faciliten la pronta identificación de problemas y la puesta en marcha de mecanismos y realización de gestiones bilaterales encaminadas a su resolución. Se contará también con el apoyo de la nueva estrategia de la Comisión Europea que se centrará en la correcta implementación de los Acuerdos de Libre Comercio, además de los instrumentos ya existentes en los acuerdos comerciales, con lo que se espera aumentar la eficacia en la eliminación de barreras comerciales.
- Desde el 1 febrero del 2020, **el Reino Unido** ya no es un Estado Miembro de la Unión Europea. En dicha fecha entró en vigor el Acuerdo de retirada, que garantiza una salida ordenada del Reino Unido de la UE y por el que se establece un periodo transitorio que durará hasta el 31 de diciembre del 2020. Durante el mismo, el Reino Unido seguirá formando parte del Territorio Aduanero de la UE y del Mercado Único y, en consecuencia, continuará la libre circulación de mercancías, personas, trabajadores y la libre prestación de servicios.

A partir del 1 de enero de 2021, con o sin acuerdo comercial, el Reino Unido quedará fuera de la Unión Aduanera de la UE y del Mercado único europeo, y será un país tercero a todos los efectos, tanto en comercio de bienes como de servicios. En consecuencia, a partir de esa fecha aparecerán irremediabilmente obstáculos a las operaciones en este mercado, si bien su intensidad variará en función de que haya o no acuerdo y del tipo de acuerdo al que se llegue.

La salida de Reino Unido de la UE inevitablemente tendrá un impacto negativo sobre todas las partes afectadas, incluida la economía española, al tratarse de uno de nuestros principales socios comerciales, ocupando el quinto puesto en nuestras exportaciones de bienes y el primero en servicios. Con respecto a la inversión, ocupa el primero o segundo puesto, dependiendo de año, en ambas direcciones.

Pese a este impacto agregado limitado, los efectos a nivel sectorial serían heterogéneos y algunos sectores concretos sufrirían un impacto más intenso, mientras que otros se verían poco afectados. El impacto en un sector dependerá, entre otros factores, de la naturaleza de sus productos, de su grado de exposición al mercado británico, así como de la importancia de las barreras comerciales que aparezcan en el futuro.

Es por ello que se hace necesario reforzar las medidas de apoyo a las empresas, especialmente a las PYMEs afectadas, continuando y ampliando las acciones ya previstas de preparación, así como de apoyo a la diversificación a otros destinos de exportación, especialmente en aquellos sectores más afectados.

Desde la Secretaría de Estado de Comercio se ha elaborado un ambicioso plan de preparación para el nuevo escenario tras la finalización del periodo transitorio, que incluye el refuerzo de los medios personales y materiales, así como una amplia estrategia de comunicación a través de nuestra página web y de la celebración de más de 100 jornadas y webinars por toda la geografía española con empresas y operadores con el fin de ayudarles en su preparación. Hasta ahora han participado, en estas jornadas, tanto presencialmente como de manera virtual, más de 3.000 empresas españolas.

Además, ICEX está prestando apoyo a las empresas y dispone del llamado “Cheque Brexit”, que supone un asesoramiento individualizado con una reducción significativa de precios, que puede llegar al 80% para PYMEs. El objetivo es apoyar a las empresas que vayan a afrontar las nuevas condiciones de acceso al mercado británico.

En el ámbito de las ayudas de la convocatoria ICEX NEXT 2019/2020, instrumento diseñado para dar consultoría estratégica a empresas a medio plazo, se incluye un programa de consultoría estratégica con motivo del *Brexit* que apoye a las empresas durante el tiempo que pueda durar su ajuste (18 meses) a las nuevas condiciones de mercado.

Por último, se ha incluido en el proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2021 un incremento del 20% de la dotación actual para apoyar a las asociaciones/federaciones con el fin de hacer frente a los gastos derivados de la salida del Reino Unido de la UE para abordar por ejemplo obligaciones contractuales contraídas con clientes británicos y para la propia elaboración de planes de preparación.

Los objetivos y las medidas del Plan de Choque frente a la COVID-19 son el punto de partida para la elaboración del **III Plan de Acción para la Internacionalización correspondiente a los años 2021-2022** y, dado que, según las estimaciones de crecimiento económico para el inicio del próximo año, nos encontraremos en una senda de recuperación pero todavía dentro de un escenario de gran incertidumbre, los objetivos anteriores focalizados en preservar tejido exportador continuarán siendo válidos y, además, en el nuevo Plan de Acción 2021-2022 se establecen como objetivos prioritarios: en primer lugar, conseguir que el sector exterior se configure como pilar de crecimiento y empleo, y en segundo lugar, en su resiliencia.

5

ORIENTACIONES DEL PLAN DE ACCIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2021- 2022

INTRODUCCIÓN

El sector del comercio es uno de los más importantes de la economía española y, dado que el mismo se ha visto gravemente afectado por la pandemia, se hace necesario orientar los instrumentos y herramientas existentes de apoyo a la internacionalización de la economía española para ayudar a transformar al sector y que se pueda adaptar a las nuevas tendencias, siendo más competitivo y resiliente. Por ello, las Orientaciones sobre las que se va a trabajar para elaborar el próximo Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022, que se recogen a continuación, están alineadas con el **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia**.

Un plan 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, y para responder a los retos de la próxima década.

Este proyecto refleja una visión de la España del futuro con la mirada puesta en un país que favorece la creación y la competitividad de las empresas, facilitando su crecimiento, impulsando la productividad, atrayendo inversiones y apostando decididamente por la internacionalización de las PYMEs.

El Plan, inspirado en la Agenda del Cambio, en la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, se sustenta en cuatro pilares que vertebrarán la transformación del conjunto de la economía:



El Plan se estructura en torno a diez políticas tractoras que van a incidir directamente en aquellos sectores productivos con mayor capacidad de transformación de nuestro tejido económico y social.

- 1 Agenda urbana y rural y lucha contra la despoblación.
- 2 Infraestructuras y ecosistemas resilientes.
- 3 Transición energética justa e inclusiva.
- 4 Una Administración para el siglo XXI.
- 5 Modernización y digitalización del ecosistema de nuestras empresas.
- 6 Pacto por la ciencia y la innovación y refuerzo del Sistema Nacional de Salud.
- 7 Educación y conocimiento, formación continua y desarrollo de capacidades.
- 8 Nueva economía de los cuidados y políticas de empleo.
- 9 Impulso de la industria de la cultura y el deporte.
- 10 Modernización del sistema fiscal para un crecimiento inclusivo y sostenible.

El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia comporta un importante volumen de inversión pública y privada en los próximos años. Dicho impulso inversor necesario para relanzar la economía española y acelerar la transformación del modelo productivo hacia un crecimiento sostenible e inclusivo se financiará con los fondos del Plan *Next Generation EU*, el Fondo de Recuperación europeo. En concreto, este Fondo, permitirá a España obtener financiación por hasta 140.000 millones de €, de los cuales alrededor de 72.000 millones se desembolsarán en forma de transferencias y el resto a través de préstamos.

En concreto, en la Política Palanca V: **“Modernización y digitalización del tejido industrial y de la pyme, recuperación del turismo e impulso a una España nación emprendedora”**, en el “Componente 13 de Impulso a la pyme” se recogen un conjunto de proyectos en materia de comercio exterior que serán financiadas con cargo a los Fondos Europeos. En dicho componente se abordan los retos a los que tiene que hacer frente la PYME, y se ponen las bases a través de diversas líneas de acción para favorecer el ciclo de vida de la empresa consolidando el emprendimiento, permitiendo el crecimiento empresarial, con el foco en ciertos sectores con predominio de las PYMEs y microPYMEs, y abordando la internacionalización, digitalización y sostenibilidad como estrategias para alcanzar un tamaño óptimo que aumente la competitividad del tejido productivo y reduzca su vulnerabilidad. La coordinación con otras políticas, de entre las que destacamos la industrial y de emprendimiento, y la de transformación digital así como la colaboración público-privada, son el hilo conductor de este componente que aprovecha las sinergias entre estas políticas.

La cuantía prevista de estos fondos europeos que financiarían proyectos en apoyo a la internacionalización en el marco del Plan de Recuperación asciende a 202 millones de € para los tres próximos años. Evidentemente, la mayor parte de estos proyectos se encontraran en el Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022, cuyos objetivos se describen a continuación:

OBJETIVO 1: Conseguir que el sector exterior vuelva a ser pilar de crecimiento y empleo en la recuperación

La crisis va a favorecer sin duda a una serie de sectores -muchos de ellos ligados a la salud, como el sanitario, farmacia y biotecnología y la alimentación segura, entre otros- y, probablemente solo a corto plazo, a una serie de mercados de destino, como son muchos de los países asiáticos, por su salida temprana, así como otros mercados en los que el impacto de la pandemia está siendo menor, por lo que se espera que la recuperación comience antes. Si bien las medidas del Plan de choque frente a la COVID-19 buscan el aprovechamiento de las oportunidades de negocio, con especial atención a las que surgen en el contexto de la crisis, atendiendo a los rápidos cambios en el contexto internacional, en esta línea prioritaria para el Plan de Acción 2021-2022 se incluirán todas aquellas medidas adicionales que buscan detectar y explotar oportunidades para nuestro sector exterior, a través de una mayor focalización en el binomio Sector/Mercado. **Se revisará la Estrategia PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica)**, basada en añadir el componente sectorial al enfoque de diversificación geográfica fuera de la UE.

Es imperativo acompañar el esfuerzo de internacionalización de las empresas españolas con, al menos, el refuerzo de medios materiales y humanos de la actual red de Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio. Es necesario asimismo introducir medidas que refuercen la movilidad del personal, la reevaluación de las necesidades presupuestarias, etc. **El objetivo es conseguir una mayor eficiencia y un mejor aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los distintos mercados y áreas geográficas.**

En el ámbito de la Política comercial común de la Unión Europea, de la que España forma parte activamente, la Comisión Europea ha iniciado trabajos para una revisión de la Política comercial y de inversión de la UE, con el objetivo de favorecer la recuperación de Europa tras la pandemia. Este proceso tiene como elementos principales, por un lado, evaluar cómo la política comercial puede contribuir a una recuperación socioeconómica rápida y sostenible, reforzando la competitividad en el entorno post COVID-19, abordando los retos a los que enfrentará la UE y ayudando a promover los valores y estándares europeos. Por otro lado, busca analizar cómo la política comercial puede ayudar a construir una UE más fuerte, basada en un modelo de "Autonomía Estratégica Abierta", aprovechando los beneficios de la apertura para las empresas, trabajadores y consumidores europeos, mientras los protegemos de prácticas injustas y nos preparamos para futuros desafíos.

En este sentido, el nuevo enfoque de la política comercial de la UE apunta a estabilizar nuestro compromiso estratégico con socios comerciales clave de acuerdo con los valores, intereses y objetivos europeos, al tiempo que ayudamos a diversificar nuestras relaciones y creamos alianzas con países de ideas afines a las nuestras.

La atracción de inversión extranjera es uno de los objetivos claros del proceso de internacionalización de la economía española. La IED tiene que ser parte del conjunto de palancas que nos ayuden a salir de esta crisis. La IED ha sido clave en el desarrollo y modernización de nuestra economía y de la competitividad de algunos de sus sectores estratégicos como la automoción, el sector salud y el de alimentación y bebidas y, ahora, tiene que jugar, de nuevo, un papel relevante en la materialización de inversión generadora de incrementos de productividad, que conduzca a un aumento de nuestro crecimiento potencial. Es fundamental atraer IED en sectores estratégicos, asegurando la coherencia con la política industrial y los planes sectoriales.

Ahora bien, en un contexto de caída muy significativa de los flujos de IED, la competencia por la atracción de inversión productiva va a ser “feroz” y, por ello, uno de los aspectos más importantes en los que trabajará ICEX Invest in Spain es la identificación de barreras que podrían eliminarse y procesos que podrían simplificarse.

También se producirá una gran competencia por atraer el talento y las fases de mayor valor añadido en las cadenas globales de valor, las cuales suelen estar asociadas a las actividades de I+D y a la innovación.

En esta estrategia de diversificación es fundamental también **completar los procesos de firma y ratificación de los respectivos Acuerdos comerciales de la UE con Mercosur y México.** Desde España se apoyará que la tramitación de estos acuerdos se concluya lo antes posible con el fin de que las condiciones de acceso para nuestros operadores a mercados importantes, como son estas regiones, mejoren. Se emprenderán planes de comunicación amplios para difundir entre los operadores las mejoras que dichos acuerdos conllevarán para nuestro sector exterior.

En cuanto a los acuerdos actualmente en negociación, apoyamos la negociación de acuerdos ambiciosos, profundos y equilibrados y, en particular, la modernización del Acuerdo de Asociación entre la UE y Chile, que incluye, por primera vez en un acuerdo comercial, disposiciones de género, aspecto fundamental para España. En todas las negociaciones los aspectos de comercio y desarrollo sostenible son aspectos prioritarios para España para lograr que las condiciones de comercio sean en base a una competencia leal.

OBJETIVO 2: Potenciar la resiliencia de nuestro sector exterior

Se incluirán todas aquellas medidas que impliquen una remodelación que vaya acompañada del **refuerzo de los instrumentos de internalización y su adaptación a las necesidades del cliente** (excluyendo las de muy corto plazo, como las que buscan solucionar problemas de liquidez, que forman parte de las medidas del Plan de choque frente a la Covid-19), para que nuestro sector exterior esté lo mejor preparado posible de cara a la recuperación y eventuales rebrotes o nuevas pandemias. Se busca dotar a nuestras empresas de instrumentos potentes y a medida de sus necesidades. Se tendrá en cuenta la particular vulnerabilidad de las PYMEs y la importancia de la coordinación entre los distintos instrumentos y organismos y los distintos niveles de la administración, así como la complementariedad con el sector privado, con énfasis en la colaboración público-privada.

Uno de los aspectos que ha dejado patente la crisis es que las empresas diversificadas son capaces de hacer frente mejor a los riesgos extraordinarios. Más aún, aquellas empresas multilocalizadas están, en estos momentos, mejor preparadas para hacer frente a las restricciones a la movilidad internacional y seguir de cerca las necesidades y expectativas de sus clientes y proveedores. En el caso de España, además, la escasa dimensión media de nuestras empresas hace que les resulte más difícil acometer inversiones que les faciliten estas actuaciones, por lo que se considera conveniente disponer de ayudas a la implantación de empresas españolas en el exterior.

En el proceso de internacionalización empresarial, disponer de las personas adecuadas es condición necesaria y muchas veces suficiente para el éxito, muy por delante de otros factores de producción como el capital o la tecnología. Existen 6.000 filiales de empresas españolas en el exterior que emplean a 800.000 personas. Las empresas españolas en proceso de expansión exterior carecen de la oferta suficiente de profesionales con estos perfiles comerciales internacionales de alta cualificación y experiencia. **La oferta de ICEX-CECO de cursos y masters relacionados con la internacionalización es muy amplia.**

Durante el estado de alarma se ha hecho un enorme esfuerzo, además, para que gran parte de la oferta sea gratuita o se ofrezcan plazas gratuitas a colectivos de personas y/o empresas especialmente afectadas por la crisis.

Desde la Secretaría de Estado de Comercio apostamos por acelerar la transformación digital de nuestras empresas y mejorar sus conocimientos de cómo hacer negocios en el canal digital. **El activo fundamental para la recuperación es el desarrollo de las capacidades necesarias para competir en el mercado digital.**

Por otra parte, es necesario **revisar las vulnerabilidades existentes en las cadenas globales de suministro** porque una de las lecciones aprendidas de la crisis es que parece claro que es necesario tener una mayor fortaleza a través de diversificación, mejoras en la logística, diversificación y marcos regulatorios adecuados en los distintos eslabones de la cadena.

Por último, **la sostenibilidad también puede convertirse en un instrumento de resiliencia para la empresa**, en la medida en que la proximidad al mercado local permite no solo optimizar el impacto social y medioambiental en destino, reforzando el anclaje de la empresa en dicho mercado, sino que además permite tener mayor capacidad de reacción ante un incremento del riesgo regulatorio, en un momento donde el intervencionismo y la regulación se pueden convertir en un arma reforzada del proteccionismo o de los intereses de la industria de origen local.

En resumen, desde el Gobierno de España a través de la Secretaría de Estado de Comercio hemos reforzado el apoyo a la internacionalización de las empresas durante la pandemia de la COVID-19 incrementando en 2.643 millones los programas dirigidos a las empresas exportadoras y favoreciendo los flujos comerciales y de inversión. Asimismo, vamos a impulsar el III Plan de Acción para la Internacionalización 2021-2022 como palanca para reactivar la economía y el empleo en los próximos años.

ANEXO I. DESGLOSE DE ACTIVIDADES DE ICEX

	Importe estimado	Servicios no cobrados (devolución cuotas)
Flexibilización en las condiciones de participación en actividades afectadas por la pandemia	6.016.000	
Planes sectoriales	2.500.000	
ICEX NEXT	2.516.000	
Adaptación Becas Internacionalización Fase II	1.000.000	
Oferta virtual de servicios de información, formación y capacitación⁴	112.739	
Seminarios COVID ICEX-CECO Formación	5.000	
Campus virtual CECO, otros	13.748	
Seminarios vinculados a instrumentos financieros	7.000	
Estudios y fichas sectoriales de mercado	5.000	
Otra oferta virtual de servicios de información, formación y capacitación	81.991	
Acercamiento a los mercados a través de la red exterior⁵	163.629	
Webminarios en mercados geográficos	25.000	
Webminarios sectoriales	3.000	
Webminarios IFIs ante COVID-19	0	
Jornadas Técnicas sectoriales y misiones directas virtuales	32.629	
Servicios personalizados	103.000	
Mantenimiento del calendario de programas ICEX	2.077.700	
Programa Rising up in Spain	152.700	
Programa Desafía (San Francisco y Tel Aviv)	425.000	
Fondo tecnológico	1.500.000	
Comercio electrónico como estrategia de acceso al mercado	681.872	
Consultoría Estratégica eMarket services	289.458	
Webinarios comercio electrónico eMS	15.300	
Nuevos acuerdos con plataformas electrónicas	377.114	
Promoción de la imagen de España	6.143.500	
Lanzamiento estrategias comunicación e imagen	6.000.000	
Optimización presencia ferias y foros virtuales con fuerte impacto en imagen	100.000	
Nueva web Invest in Spain	43.500	
Otras actuaciones		
Competitividad empresas sector calzado (Convenio FICE)	360.000	
Devolución cuotas		9.587.826
TOTAL	15.555.440	9.587.826

⁴ Adicionalmente, se estima que los ingresos que se han dejado de percibir por asistencia a seminarios presenciales y otras actividades de formación son 196.830 €.

⁵ La estimación de ingresos que se han dejado de percibir en esta categoría de actividades alcanza 144.700 euros.