



CORTES GENERALES
DIARIO DE SESIONES
SENADO
X LEGISLATURA

Núm. 431

23 de marzo de 2015

Pág. 1

**COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE
LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE
LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA
ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO**

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. IÑAKI MIRENA ANASAGASTI OLABEAGA

Sesión celebrada el lunes, 23 de marzo de 2015

ORDEN DEL DÍA

Comparecencia del Consejero Delegado del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) España Exportación e Inversiones, D. Francisco Javier Garzón Morales, ante la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la Comisión.

(Núm. exp. 713/000692)

Autor: **COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO**

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 431

23 de marzo de 2015

Pág. 2

Se abre la sesión a las dieciséis horas.

El señor PRESIDENTE: Buenas tardes. Se abre la sesión.

En primer lugar, vamos a aprobar el acta de la sesión anterior, celebrada el pasado día 15 de diciembre de 2014. ¿Alguien tiene alguna objeción al acta? (*Denegaciones*). Queda aprobada.

El único punto del orden del día es la comparecencia del consejero delegado del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) España Exportación e Inversiones, don Francisco Javier Garzón Morales, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la comisión.

Previamente hemos hablado con el señor Garzón y, como se suele proceder en otras comisiones, el compareciente intervendrá por un tiempo de veinte minutos o media hora y luego se dará paso a los portavoces.

Por tanto, tiene usted la palabra cuando crea conveniente.

El señor CONSEJERO DELEGADO DEL INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (Garzón Morales): Muchísimas gracias, señor presidente de la comisión. Buenas tardes a todos.

Es un placer encontrarme con todos ustedes en esta comisión para exponerles fundamentalmente el trabajo de ICEX en favor de la internacionalización de la empresa.

En mi caso, esta comparecencia surge de una anterior en una ponencia sobre desarrollo de las pymes españolas en Iberoamérica, a la salida de la cual se me ofreció participar en esta comisión y, por supuesto, encantado de participar, acepté, y aquí me encuentro hoy.

Voy a tratar, en primer lugar, de señalar la importancia de la internacionalización para ICEX —puesto que a esa institución me debo—, en particular su relación con la competitividad y la innovación, así como el papel que ha desempeñado el sector exterior en el desarrollo de la economía española en los últimos años, que esperamos siga manteniendo en los próximos, a pesar de cierta recuperación también de la demanda interna. Por supuesto, en este contexto presentaré el papel que juega ICEX y el que consideramos que pueden jugar las políticas públicas dentro de la estrategia global de la Secretaría de Estado de Comercio para la consecución de estos objetivos, de una mayor internacionalización de la economía española y de sus empresas y del posicionamiento de España como plataforma de negocios global.

En primer lugar, como decía, como consejero delegado de ICEX voy a hacer una breve mención a la importancia que damos a la internacionalización. Todos sabemos que salir al exterior no es fácil, supone un importante esfuerzo y una importante inversión, tanto en recursos financieros como humanos, de planificación, etcétera, pero al mismo tiempo trae importantes réditos: reporta a las empresas beneficios en términos de nuevas oportunidades de crecimiento y de diversificación de sus fuentes de ingresos, y las hace menos vulnerables a las condiciones de la demanda local, al tiempo que facilita un mejor acceso al crédito y permite mejores condiciones de financiación. Además, el contacto con la competencia extranjera es una excelente escuela, desde luego en el ICEX somos grandes defensores de la competencia, y la apertura a nuevos mercados obliga a las empresas a testarse, a eficientar sus procesos, a verificar sus productos y sus servicios y ponerlos en condiciones —muchas veces desconocidas— para acceder a nuevos mercados, buscar su ventaja competitiva, etcétera, y esta exposición a la competencia las ayuda a impulsar su productividad, su creatividad y la calidad de sus productos. Estas ganancias de eficiencia y de competitividad generan empresas capaces de investigar mejor, de desarrollar nuevos productos y de crear empleo de mejor calidad; en definitiva, empresas más eficientes, y por ello consideramos que la internacionalización y la competitividad son dos caras de la misma moneda, bien lo saben ustedes, que han introducido, como es obvio, la internacionalización en el título de esta comisión.

Por tanto, debemos congratularnos por los notables resultados obtenidos por nuestro sector exterior en los últimos años, resultados que pueden considerarse prueba del aumento de la competitividad de nuestras empresas y de nuestra economía. A ello me voy a referir muy brevemente, porque no quiero extenderme, pero es importante señalar que en el ejercicio 2014 las exportaciones españolas de mercancías alcanzaron, como sus señorías conocerán, los 240 000 millones de euros, un nuevo máximo histórico, que supone un crecimiento del 2,5 % con respecto al año anterior, cifra que quizá no parezca demasiado espectacular si la comparamos con el crecimiento de años anteriores pero sí es destacable si la ponemos en su contexto. En primer lugar, se consolida un aumento ininterrumpido de cinco años de las exportaciones españolas, que han experimentado en ese periodo de tiempo un crecimiento agregado del 50 %, un 25 % por encima de nuestro nivel máximo previo a la crisis, por tanto, es una cuestión muy destacable. En segundo lugar, este nuevo incremento de nuestras ventas en el exterior se ha producido en un entorno menos favorable,

o más adverso, por un mayor dinamismo de la demanda interna, que, como todos ustedes saben, lleva a las empresas en ocasiones a la tentación de volcarse de nuevo hacia los mercados internos y poner menos el foco en el exterior, y además con un crecimiento anémico de la Unión Europea, que es nuestro principal mercado de destino, como todos ustedes saben, y con una ralentización en el ritmo de crecimiento de las economías emergentes, especialmente latinoamericanas, lo cual tiene efectos desfavorables para nuestra demanda en el exterior.

Debo añadir también que esta tasa de crecimiento del 2,5 % es superior al crecimiento experimentado por las exportaciones, tanto en la zona euro como en el conjunto de la Unión Europea, y, con la excepción de Alemania, a la tasa de crecimiento de las exportaciones de nuestros principales socios y al mismo tiempo competidores en el contexto de la Unión Europea.

Este impulso exportador de los últimos años, unido a la moderación de las importaciones, ha sido de tal magnitud que ha permitido a la economía española, y en particular a su sector exterior, al desequilibrio externo, dar la vuelta como un calcetín: hemos pasado de una necesidad de financiación en 2007 de aproximadamente el 10 % del PIB, cifra que nos situaba como uno de los países con mayor desequilibrio externo de todos los que componen la OCDE, a una capacidad de financiación equivalente al 1,5 % del PIB en 2013, aproximadamente, y en 2014, a pesar del importante aumento del valor de las importaciones, se ha mantenido esa capacidad de financiación, aunque reducida a 3 décimas del PIB.

Esta mejora del saldo corriente equivalente desde 2007 a más de 11 puntos del PIB no tiene precedentes en la historia económica contemporánea. Además, tanto el Fondo Monetario Internacional como la Comisión Europea prevén que España mantenga un saldo corriente positivo en los próximos años, lo que coincide con el cuadro macroeconómico del Gobierno; de hecho, la Comisión Europea en sus últimas previsiones publicadas en el mes de febrero estima que en 2015 el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios españoles estará por encima de economías con las que tradicionalmente nos comparamos, como Francia, Italia, Reino Unido, incluso Alemania, y por encima, de nuevo, de la zona euro y de la Unión Europea.

Debo añadir que esta buena evolución está teniendo un impacto claro en la confianza en nuestra economía, tal y como muestran también las cifras de inversión extranjera directa del año 2014, que, como saben, se dieron a conocer tan solo el pasado viernes. En este sentido, nuestro registro de inversiones señala un crecimiento de inversión extranjera directa productiva, que se suma al crecimiento de casi un 9 % en 2013 y del 9,8 % en 2014 en cuanto a la inversión extranjera directa productiva bruta, y en cuanto a la neta, un crecimiento de casi el 19 %, todo ello en un contexto de retroceso de la inversión a nivel mundial —una caída de prácticamente el 8 %—, especialmente de los países desarrollados —una caída de casi el 14 %, según datos preliminares de la Unctad—.

A pesar de estas buenas noticias, de estos buenos datos, tanto de la exportación como de la creación de inversiones, y a pesar de la buena evolución del sector exterior, desde luego es necesario no caer en triunfalismos; es bueno resaltar los grandes pasos dados pero también es importante que seamos conscientes de que queda un camino por recorrer hasta conseguir una economía plenamente internacionalizada.

Es en este contexto en el que trabajamos, y quisiera comenzar diciendo que ICEX se ha transformado en los últimos años para responder a dos requerimientos básicos de nuestras empresas: por un lado, servicios basados en el conocimiento, personalizados y de alto valor añadido, y, por otro, una mayor simplificación y racionalización en el acceso de nuestros programas de internacionalización, tanto de la Administración Central del Estado como de nuestros socios, las comunidades autónomas, y de entidades privadas con las que colaboramos.

Estoy seguro de que en su trato con las distintas personalidades que han pasado por esta comisión habrán escuchado estos requerimientos que les acabo de mencionar en más de una ocasión. En primer lugar, en relación con el primero, hemos venido observando que las empresas que solicitan nuestro apoyo son cada vez más competitivas, con proyectos madurados, con inteligencia y, por tanto, exigentes en los servicios que demandan. En respuesta a esta demanda, ICEX ha debido adaptarse a los tiempos y evolucionar con las propias empresas con el objetivo de seguir estando a su lado, aportando valor a sus proyectos de internacionalización. Así, hemos pasado de ser un organismo fundamentalmente subvencionador de proyectos en el pasado, a ser una empresa de servicios, es decir, una entidad que trata de apoyar los proyectos de internacionalización a través de servicios personalizados de calidad y alto valor añadido, con la mejor información disponible, y basados en inteligencia competitiva. Esto es lo que hacemos en nuestro día a día.

En segundo lugar, en relación con la segunda demanda que les mencionaba, las empresas exigen una simplificación en el acceso a los programas de internacionalización. La Secretaría de Estado de Comercio ha recogido este testigo y ha hecho del ICEX una pieza relevante en su estrategia de racionalizar y simplificar estos instrumentos y organismos de impulso a la internacionalización empresarial. Así, en los últimos años, el ICEX ha venido integrando a diversas instituciones; ya lo hizo en 2012 cuando integró en el ámbito de la atracción de inversiones extranjeras al anterior organismo conocido como *Invest in Spain*, que ha pasado a considerarse como una dirección ejecutiva en el seno de ICEX. Y aprovechando el marco establecido por la Ley de racionalización del sector público, aprobada el pasado mes de septiembre, ha completado muy recientemente, el 31 de diciembre de 2014, la integración de la fundación pública CECO, y esta misma semana vamos a culminar ya la integración, por último, de la parte de medio propio de la Sociedad Estatal España, Expansión Exterior. Por tanto, ICEX se convierte así en un punto de referencia de la internacionalización de la empresa española en el contexto de la Administración comercial de nuestro país, pasando a desempeñar las funciones de los organismos que se integran en ella, la promoción de la exportación y de la inversión de empresas españolas en el exterior, la formación de profesionales de comercio exterior y la atracción y promoción de inversión extranjera en España.

De la voluntad de facilitar el acceso de información a nuestras empresas con una mayor racionalidad y aunando esfuerzos surge también otro proyecto que me gustaría mencionar, el de ventana global, lanzado justo ahora hace un año, aparte de la experiencia que ya tenía ICEX a través de su centro de atención unificado y centralizado para las empresas sobre sus consultas en comercio exterior. A través de esta ventana global se ofrece información a nuestras empresas no solo de los programas de ICEX sino también de los del resto de entidades dependientes de la Secretaría de Estado de Comercio, como Cesce, Cofides o Expansión Exterior; de la Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones, y también de Enisa, ICO y CDTI. Y como complemento a esta labor integradora también se ha elaborado, y se elabora anualmente desde el año 2013, una guía de servicios de apoyo a la internacionalización, en la que se encuentran todos los servicios de las instituciones estatales en esta materia. Pues bien, en 2014, a través de esta ventana global, se gestionaron ya 61 000 consultas de más de 26 000 empresas, y debo subrayar que con un grado de satisfacción muy elevado con respecto a la atención recibida por nuestros servicios en el contexto de esta ventana global.

En esta sede, en el Senado, que nuestra Constitución define como la Cámara de representación territorial, no puedo dejar de destacar el esfuerzo de cooperación institucional dentro del ámbito de la racionalización de estos servicios que ICEX realiza con las comunidades autónomas en el seno del Consejo Interterritorial de Internacionalización, siempre con el objetivo —como debe ser en el ámbito en el que nos movemos— de facilitar el trabajo de las empresas. Una de las iniciativas quizás más relevantes en el contexto de este consejo interterritorial es el Plan de austeridad y racionalización de los organismos de promoción exterior, que ofrece, entre otras medidas, a las comunidades autónomas, como ustedes saben, la posibilidad de ubicar sus oficinas fuera de España en las oficinas económicas y comerciales en el exterior de la Secretaría de Estado de Comercio. El objetivo no es otro que reducir costes, crear sinergias y mejorar la atención a las empresas, así como reforzar la imagen de España. El balance de este proceso es muy satisfactorio. Se han firmado protocolos de colaboración con doce comunidades autónomas, es decir, todas las que contaban con una red exterior desarrollada, con la excepción de Cataluña y País Vasco. Estos convenios están dando buenos resultados, han funcionado muy bien hasta la fecha, con la integración de treinta y cuatro delegaciones de organismos de promoción autonómicos de ocho comunidades autónomas distintas; el resto siguen en proceso de integración, y en estos momentos se está cerrando la incorporación de delegaciones en dos de nuestras oficinas adicionales, en Lisboa y en Bombay. De esta colaboración con las comunidades autónomas también nace la puesta en común de todos los instrumentos que ofrece cada organismo, tratando de buscar complementariedades y la incorporación de los programas de cada comunidad autónoma a la ya mencionada Guía de Servicios para la Internacionalización, a la que me he referido hace unos instantes.

Pues bien, todos estos cambios señalados se están produciendo en paralelo al desarrollo y ejecución de un nuevo plan estratégico del ICEX referido a los ejercicios 2014 y 2015, cuyo objetivo general es contribuir a apuntalar el proceso descrito de internacionalización de nuestra economía con herramientas e instrumentos dirigidos a aquellos elementos que consideramos que es necesario mejorar y en los cuales las empresas pueden precisar de una mayor aportación del ICEX y de las políticas públicas en general —pasaré ahora a referirme a ellos—. Este plan estratégico se articula en torno a cinco objetivos fundamentales establecidos después de un análisis de las fortalezas y debilidades de nuestro sector exterior y de la participación de nuestras empresas. Estos objetivos son: primero, el aumento y la consolidación de

nuestras empresas exportadoras; segundo, la diversificación de nuestros mercados de destino; tercero, el aumento del valor añadido de los bienes exportados por nuestras empresas; cuarto, la formación de un buen capital humano dedicado a la internacionalización; y quinto y último, la atracción de inversión extranjera directa hacia España.

A continuación me referiré no a todos, pero sí a algunos instrumentos que estamos desarrollando en los últimos tiempos y que vamos a seguir desarrollando, de cara a tratar de concretar estos cinco objetivos fundamentales a los que me he referido.

En primer lugar, por lo que respecta a la base exportadora española, en los últimos años se han producido notables avances; así, en los últimos cinco años, el número de empresas exportadoras ha aumentado un 37 %, hasta alcanzar en 2014 las 147 000. Aun así, estas casi 150 000 empresas exportadoras suponen menos del 5 % del total de las empresas que hay en España, un porcentaje, desde luego, muy bajo, realidad a la que sé que ha dedicado parte de su exposición el presidente de Cepyme, Jesús Terciado, de modo que no me detendré más en ello. No obstante, cabe añadir que, incluso excluyendo del cómputo de todas las empresas españolas a aquellas que no tienen asalariados, el porcentaje de empresas exportadoras no llega al 10 %. Por tanto, este aumento de la base exportadora es uno de nuestros objetivos fundamentales. Y esta reducida base exportadora tiene además otro aspecto negativo asociado, que es la concentración de las ventas en el exterior en pocas empresas. En 2014, por dar un dato, solo el 10 % de nuestros mayores exportadores concentró nada menos que el 97 % del total exportado.

Adicionalmente, un dato importante que quiero compartir con ustedes es el número de empresas exportadoras regulares —aquellas que lo hacen con regularidad, y generalmente las definimos como tales cuando lo hacen durante cuatro años consecutivos, o más—, que ha crecido hasta alcanzar las casi 46 000 empresas en el pasado ejercicio. Si bien los años centrales de la crisis, 2009, 2010 y 2011 este número de empresas exportadoras regulares descendió —hecho que ponía de manifiesto el proceso de destrucción de empresas que se produjo en el periodo y que sé que también ha sido tratado en esta sede—, esta tendencia se interrumpió en el año 2012, con un leve incremento, en torno al 2 %, que se intensificó en 2013 y en 2014, aumentándose el número de empresas exportadoras regulares en más de un 11 %. Por tanto, en este contexto vamos en la buena dirección. Sin embargo, a pesar de este aumento, estas cifras indican que en la práctica, algo menos de una de cada tres empresas es capaz de mantener una actividad exportadora constante, y los registros de aduanas muestran que la mayor parte de las empresas cesan su actividad en el exterior al año de iniciarla y solo el 15 % de las relaciones comerciales se mantienen pasados cinco años. En el caso de Alemania, por dar un dato, este porcentaje es de un 25 %. Por tanto, parece existir espacio para la acción de la Administración, para las políticas públicas, tanto en el ensanchamiento de la base exportadora como en su consolidación.

Como les decía, no quiero extenderme con la descripción detallada de todos los servicios de ICEX, etiquetados o dirigidos a esta prioridad de ensanchamiento y consolidación de la base exportadora, pero sí quiero compartir con ustedes las principales actividades y novedades puestas en marcha en los últimos años. En primer lugar, con el objetivo de aumentar la base exportadora, nuestro programa de referencia es conocido como ICEX Next. Fue lanzado en mayo de 2012, y ofrece a las empresas asistencia técnica y económica para el diseño y puesta en marcha de un plan de internacionalización. ICEX Next ayuda a la empresa que comienza su andadura internacional al vencer una de las principales dificultades que generalmente se encuentran, que es la falta de medios para construir una estrategia y a continuación ponerla en marcha.

A la hora de afrontar la internacionalización, las empresas deben hacer un complicado equilibrio que les permita, sin desatender su mercado doméstico, sus mercados tradicionales, destinar recursos a una iniciativa que en muchas ocasiones al comienzo no genera ingresos, y además estos recursos deben ser de calidad; sin embargo, muchas veces las empresas, por su tamaño, no disponen de recursos ociosos capaces de diseñar una buena estrategia de internacionalización, de hablar otros idiomas, de viajar y desenvolverse en un ambiente internacional que en muchas ocasiones les es ajeno, y para ello, para superar esta dificultad, ICEX pone en marcha este programa, ICEX Next, en el que introducimos una importante faceta de consultoría para ayudar a las empresas a dar sus primeros pasos en el exterior. En este sentido, consideramos que este programa ha sido exitoso y que en la actualidad ha apoyado ya en su introducción en los mercados exteriores a más de 1100 empresas.

Hay otros programas, al margen de los más tradicionales —como la participación en ferias, misiones comerciales, etcétera, que ustedes conocen bien— que hemos desarrollado en los últimos tiempos y que quizá cabe mencionar, aunque no me extenderé en ellos. Posiblemente uno que merece la pena citar es el que conocemos como ICEX Sourcing. Todos estos programas tienen como denominador común que tratan

de dotar de oportunidades a las empresas cuando acceden a los mercados exteriores. En ocasiones, una vez que las empresas dan el paso de acceder al exterior y ya lo tienen en su nueva cultura, la principal dificultad que encuentran —y es ahí donde las políticas públicas tienen cabida— es obtener información fiable que no sea costosa en mercados en los que no tienen experiencia; información asimétrica, costosa y difícil de adquirir. En este sentido, nosotros tratamos de paliar estas dificultades de información sobre clientes y socios con diversos programas y, como les decía, uno de ellos es ICEX Sourcing, lanzado en 2013, que parte de un nuevo enfoque de gestión activa sobre la demanda internacional, sobre las oportunidades a las que pueden acceder las empresas españolas. No se trata ya de una plataforma en la que introduzcamos información de oportunidades, sino que en este caso nuestros clientes son los propios demandantes de bienes y servicios españoles; es decir, empresas o administraciones extranjeras que buscan productos y servicios españoles. Por tanto, nuestra labor va más allá de publicar una oportunidad, vamos a buscar dentro de la oferta española quién puede satisfacer esa necesidad y los referimos a nuestro cliente en el exterior. Desde su puesta en marcha se han atendido casi 400 peticiones, 400 oportunidades de negocio, y estas solicitudes se han transformado en más de 1800 empresas españolas referidas a través de nuestra red en mercados exteriores como posibles proveedores de las empresas extranjeras demandantes de los productos y servicios solicitados. Además, ICEX realiza cerca de 3500 servicios personalizados anuales; servicios de consultoría y de valor añadido que en la mayor parte de los casos van dirigidos precisamente a la búsqueda de clientes y de socios para nuestras empresas.

Otra iniciativa de reciente creación y de alto valor añadido es la que conocemos como ICEX Integra, en la que a través de ICEX se trata de identificar a potenciales proveedores de productos y servicios españoles para ponerles en contacto con los adjudicatarios españoles de proyectos internacionales, fundamentalmente proyectos de infraestructuras, de energía y de medioambiente. Este programa, además, es paradigmático, como les estaba mencionando, en relación con la voluntad de ICEX de impulsar la colaboración con el sector privado y de poner la experiencia de unas empresas a disposición de otras, creando un círculo virtuoso del que deberían salir beneficiados todos los actores de la cadena de valor.

En 2014 se han celebrado cinco de estos eventos de integración de servicios españoles a lo largo de la cadena de valor, y todos ellos son servicios muy focalizados, muy personalizados y de alto valor añadido. Además, son servicios que tratan de paliar una de las dificultades señaladas y que podemos solventar a través de estas actividades, como es la debilidad de las empresas en los mercados exteriores a la hora de encontrar información viable y fiable sobre socios, porque ¿qué mejor socio que una empresa española —o filial de esta— que ya conoce el mercado y que puede apoyar a las pequeñas y medianas empresas sobre el terreno?

Más allá de la iniciación y de la búsqueda de oportunidades, para las que he mencionado tan solo algunos de nuestros programas o de nuestros servicios —como los servicios personalizados, el ICEX Sourcing o el ICEX Integra— tenemos la otra cara de la moneda, a la que me he referido cuando he analizado las debilidades de nuestro sector exterior: la necesidad de consolidar la participación de las empresas a lo largo del tiempo una vez que acceden al mercado exterior. En este sentido, uno de nuestros programas más recientes es el que hemos denominado ICEX Consolida, dirigido a apoyar los proyectos de internacionalización en los mercados exteriores de pymes españolas con una política definida, de marca propia, que cuentan con una filial constituida en el exterior. En muchas ocasiones, el ciclo de vida de una empresa que se internacionaliza comienza con la exportación, sigue con algún tipo de presencia —quizá meramente comercial o de asociación con alguna empresa local— y el siguiente paso es el establecimiento. Ahí es donde entra a jugar un papel este programa, que trata de apuntalar los proyectos de internacionalización de nuestras empresas de modo que no solo se produzca un aumento de la base exportadora sino que se dote a esta de mayor solidez y consolidación.

En 2014 se han aprobado 117 ayudas a empresas españolas en el contexto de este programa, a las que se deben añadir 86, y, por tanto, en total superamos las 200 en el marco de un programa paralelo pero etiquetado para el mercado americano, conocido como Target USA.

El segundo reto y objetivo estratégico de ICEX es la diversificación de los mercados de destino, y en este sentido, la diversificación de nuestras ventas, excesivamente concentradas en los mercados maduros de la Unión Europea. Estos mercados son, sin duda, importantes, sirven como ancla o como soporte para nuestro sector exterior, pero su falta de empuje quizá los hace inconvenientes para continuar con una expansión más dinámica del conjunto de nuestras exportaciones. En los últimos años se ha producido, de hecho, una cierta diversificación de nuestros mercados de destino, de modo que mientras que hace tan solo una década la Unión Europea absorbía el 75 % de nuestras ventas totales, como ustedes saben, en 2014 ya se ha venido plasmando esta mayor diversificación y observamos que se destina a la Unión Europea tan

solo el 63 % de nuestras exportaciones en el mundo. Aun así, nuestros cinco primeros mercados de destino siguen siendo, todos ellos, de la Unión Europea.

Pues bien, la diversificación de nuestros mercados de destino debe ser una prioridad, y a pesar de la ralentización actual en algunos mercados emergentes, consideramos que los cambios geopolíticos y comerciales que se han verificado en los últimos diez o quince años son irreversibles, e incluso con altibajos; es ahí donde debe centrarse el crecimiento futuro de la economía internacional y de las exportaciones en general. En este contexto, ICEX, junto a la Secretaría de Estado de Comercio, asigna recursos específicos a los mercados prioritarios identificados con los denominados planes integrales de desarrollo de mercados, a los que dedicamos una especial atención todos los años.

Además, seguimos buscando nuevas fronteras, en este caso geográficas. Por ejemplo, les puedo decir a sus señorías que en este ejercicio estamos prestando una especial atención a África. Como ustedes saben, once de las veinte economías que, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, van a experimentar mayor crecimiento en este ejercicio son africanas. En este sentido, si bien nuestros mercados tradicionales siguen teniendo un importante peso, estamos tratando de introducir nuevas actividades dirigidas a estos mercados. Sin ir más lejos, les puedo mencionar una misión de inversores a Ghana que se está celebrando esta misma semana, o un foro de inversiones en Sudáfrica, que celebraremos antes del verano y que no solo va dirigido a este país sino a los países limítrofes.

Asimismo, en esta búsqueda de nuevas fronteras hay que destacar una actividad que hemos desarrollado mucho en los últimos años, la dedicada a buscar una mayor presencia de empresas españolas junto con las instituciones financieras multilaterales, que denominamos partenariados multilaterales. En este ámbito ponemos en contacto estos organismos con empresas españolas y empresas locales en mercados en los que creemos que si no las apoyamos o no les damos un empujón, en muchas ocasiones no llegarían. Sin ir más lejos, en el ejercicio pasado realizamos uno de estos partenariados multilaterales en Ulán Bator, en Mongolia, y en este ejercicio tenemos pensado acudir a Etiopía en un contexto muy similar.

Por lo que respecta al mayor valor añadido, la tercera prioridad de nuestras exportaciones, es importante señalar que a pesar del salto de calidad que ha vivido España en su sistema productivo en los últimos años, lo cierto es que todavía hay mucho margen para aumentar nuestras ventas en el exterior de los bienes de alta y de media tecnología. En este sentido, ICEX trabaja con las empresas para impulsar factores de competitividad distintos al precio, para que las empresas desarrollen todos sus atributos de calidad y de creación de valor. El mundo actual, en el que la oferta de productos cubre los nichos más insospechados, consideramos que la especialización y diferenciación asociadas a la creatividad y a la innovación son fundamentales. Por tanto, en ICEX potenciamos el binomio innovación-internacionalización, reforzando las actividades en sectores de alto contenido tecnológico, y para ello, desde el año 2013 se produce un énfasis en el seno de ICEX en sectores quizá menos habituales, como la nanotecnología, la astrofísica, la física de partículas, la fusión o los nuevos materiales, por mencionar algunos. Estas son las nuevas fronteras que llamamos —si no físicas— sectoriales en el ámbito de la actividad del ICEX.

En 2014, este nuevo enfoque se puso en marcha con acciones en ferias en las que anteriormente no habíamos participado, como puede ser una feria de astrofísica en Montreal o una de nanotecnología en Israel u otra de fusión nuclear en San Sebastián. De hecho, una de las empresas ponentes en esta comisión, Graphenea, estuvo con nosotros en la feria de nanotecnología de Israel.

En 2015 tenemos previsto aumentar la presencia en congresos internacionales en los que haya zonas de exposición. En este tipo de congresos se dan cita tanto los científicos e investigadores más relevantes del panorama mundial en la materia como los responsables de planificar, construir y gestionar grandes instalaciones científicas. En este ejercicio, en el ámbito de la astrofísica participaremos en una exposición *Space Astronomical Optics* en Yokohama en el mes que viene; en una exposición de física de partículas en Richmond, Virginia, en una de fusión nuclear en Corea del Sur y en otra de nanotecnología, Nanotech, en Washington, así como en la feria centrada en las aplicaciones del grafeno en Corea del Sur, tan solo por mencionar algunas de las actividades en las que nos vamos a ver inmersos en los próximos meses.

En este ámbito de la promoción de empresas en sectores quizás con mayor contenido tecnológico, vale la pena destacar —aunque sin profundizar— nuestra labor en el contexto de ciudades inteligentes, con una iniciativa horizontal, pero que engloba muchos sectores de elevado contenido tecnológico. Y, por último, quisiera destacar el *Spain Tech Center*, una plataforma para pymes tecnológicas españolas que hemos desarrollado junto con Red.es y el Santander, en San Francisco, cuyo objetivo es insertar empresas españolas en uno de los entornos más innovadores y competitivos del mundo.

No quisiera olvidarme tampoco de nuestra labor a la hora de posicionar a España como plataforma de negocios internacional a la hora de atraer inversiones a nuestro país. Muy brevemente, trabajamos en tres grandes líneas; en primer lugar, para la atracción de nuevos proyectos de inversión directa extranjera,

especialmente de aquellos sectores —que son los que acabo de mencionar—, los prioritarios, los de mayor contenido tecnológico y los de mayor valor añadido, que tienen un mayor crecimiento potencial en España y facilitando la colaboración entre inversores extranjeros y empresas españolas. En este ámbito, y como bien sabe esta comisión tras el testimonio del director de la Asociación de parques científicos y tecnológicos de España, don Felipe Romera, trabajamos a través de la dirección ejecutiva de *Invest in Spain* en la promoción exterior de los parques tecnológicos españoles. En segundo lugar, también tratamos de promover —como les decía al principio de mi exposición— España como una plataforma global de negocios e inversiones internacionales puesto que, como bien saben, España cuenta con condiciones muy competitivas para la inversión y el acceso a los mercados de la Unión Europea, el norte de África, Mediterráneo y Latinoamérica.

Y, por último, como tercer elemento dentro de esta línea de trabajo, trabajamos muy intensamente en la mejora del clima de negocios en nuestro país y del entorno regulatorio; colaboramos con asociaciones empresariales y con empresas extranjeras y, por supuesto, con la Administración, con el Ministerio de Economía y Competitividad, y vale recordar en este sentido el avance reciente de 19 puestos en el *ranking* del *Doing Business*, del Banco Mundial, *ranking* global que sus señorías conocen bien.

Hasta aquí he hecho una descripción sucinta —estoy por supuesto abierto a todo tipo de preguntas a continuación— de nuestra visión de las necesidades del sector exterior español y de las necesidades de las empresas en su proceso de internacionalización en conexión con las herramientas y actividades que emplearemos para ello.

Me gustaría acabar, rápidamente, enfatizando dos aspectos que son fundamentales para ICEX. Por un lado, las nuevas tecnologías y la aplicación de las nuevas tecnologías en nuestra labor diaria, en nuestra actividad, y la valoración, la evaluación continua de nuestros servicios y la medición de su impacto.

Con respecto a la primera, la apuesta por una gestión digital se ha plasmado, entre otras medidas, en un nuevo portal de ICEX lanzado en mayo de 2014 y que incluye toda la información generada por la red nacional y exterior, siendo un portal pionero en la Administración española en el sentido de que se adapta a los dispositivos a través de los cuales se accede a la información y, en la actualidad, casi todos los trámites que las empresas pueden realizar con ICEX, incluidas las solicitudes de ayuda o el seguimiento de nuestras actividades pueden realizarse cien por cien *on line*. Además, este nuevo portal se complementa con una mayor y mejor comunicación con las empresas y otros agentes a través de las redes sociales y de los contenidos digitales. Contamos con más de 21 000 fans seguidores en Facebook, 47 000 en twitter y 17 000 en nuestro grupo de linkedin; cifras comparables, si no mejores, a las de organismos de promoción de nuestros socios, sin ir más lejos, de la Unión Europea.

Otra de las líneas que acabo de mencionar y en la que estamos prestando especial atención es la medición de la satisfacción de las empresas de nuestro trabajo, a las que tratamos, como les decía, como nuestros clientes, y para nosotros es importante conocer cuál es la evaluación de nuestra actividad y el impacto de esta. A este respecto, me gustaría señalar que en 2014 hemos llevado a cabo una macroencuesta, con más de 20 000 encuestas enviadas y más de 10 000 respuestas —un índice de respuestas muy elevado—, que ha venido a valorar nuestros servicios con una nota media situada en 8 sobre 10. Esta información la unimos a una evaluación interna continua del impacto de nuestros servicios para tratar de mejorar y poner el acento allí donde observamos que podemos mejorar en nuestro trabajo a la hora de colaborar con las empresas.

A modo de conclusión, me gustaría insistir, una vez más, en los valores que rigen la actividad del ICEX y en nuestra renovada actitud hacia nuestros clientes. En los últimos años, es cierto que nos hemos encontrado con una serie de fuerzas intensas que han condicionado nuestro trabajo; por una parte, nos hemos enfrentado —como todos ustedes saben— a un contexto de consolidación fiscal que, naturalmente, ha afectado a nuestro presupuesto, pero esto no nos preocupa. Creo que hemos sabido reinventarnos, hemos sabido reenfocarnos y, si a esta situación sumamos la crisis en la que muchas empresas han volcado más la vista hacia los mercados exteriores, nos hemos encontrado con un importante aumento de la demanda. Pero incluso en estas circunstancias hemos sido capaces de mantener nuestra actividad; hemos decidido ponernos al frente de este proceso de cambio y embarcarnos nosotros mismos en un proceso de transformación aumentado y profesionalizando nuestros servicios para tratar de estar a la altura de los verdaderos protagonistas de la internacionalización, que son las empresas, con las cuales trabajamos en el día a día.

Después de esta sucinta descripción de nuestros principales servicios, de nuestras actividades más novedosas, en las que he pensado que quizás ustedes podrían tener más interés, quedo a su disposición para ampliar cualquier información o cualquier tipo de inquietud que puedan tener ustedes.

Muchísimas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Garzón, por su sucinta pero también muy completa exposición, que en este momento será comentada por los distintos portavoces.

Por el Grupo Parlamentario Entesa pel Progrés de Catalunya, tiene la palabra el senador don Rafel Bruguera.

El señor BRUGUERA BATALLA: Gracias, señor presidente. Buenas tardes, señor Garzón.

En primer lugar, quiero agradecerle su presencia en esta comisión, las explicaciones que nos ha dado y el informe que nos ha transmitido.

Es verdad —y lo valoramos positivamente— el cambio del ICEX de un tiempo a esta parte de pasar de un ente básicamente —no únicamente— subvencionador a un ente prestador de servicios y más acorde con las necesidades de las empresas y del sector exportador español. Dicho esto, le agradezco su exposición sobre los servicios que está prestando el ICEX, y especialmente los de nueva incorporación. Y quisiera formularle, brevemente, dos cuestiones. Primera, ha hablado de la colaboración con las comunidades autónomas y me gustaría que profundizase un poco más en ello porque me interesa especialmente el caso de Cataluña. Usted ha comentado —si lo he entendido bien, si no me corrige—, los convenios con 12 o 13 comunidades autónomas, con excepción del País Vasco y Cataluña. Me gustaría que en el caso de Cataluña nos ampliase un poco la información respecto de si hay algún tipo de colaboración pues, evidentemente, si no fuera así, este senador lo valoraría negativamente —se lo digo de entrada—, pero me gustaría saber cuál es la colaboración entre la Generalitat y el ICEX.

En segundo lugar, esta es una comisión en la que, aparte de informarnos para conocer lo mejor posible el sector exterior español, tiene como vocación, a través de sus conclusiones y sus recomendaciones, intentar aportar posibles líneas de trabajo para ayudar a resolver problemas actuales. En este sentido, aunque podría referirme a muchas cosas, solamente le voy a preguntar por dos. En primer lugar, la diversificación en un doble sentido: mercados prioritarios, estratégicamente prioritarios a su juicio, a excepción de Europa —que, evidentemente, no hay que menospreciarla, al contrario, hay que incrementar el mercado de la Unión Europea—, mercados en los que podríamos hacer un esfuerzo mayor para intentar implantarnos en función de las características de nuestras empresas.

Y en segundo lugar, también en esta misma línea, podría indicarnos algún sector en el que usted crea que tenemos un potencial importante pero en el que no hayamos conseguido todavía el grado de internacionalización que podríamos tener en función de las cuestiones que usted ha comentado: capacidad de innovación, de incorporación de nuevas tecnologías, empresas que son altamente competitivas o que pueden ser competitivas, etcétera.

Estas son básicamente las cuestiones que le quería preguntar.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Bruguera.

Por el Grupo Parlamentario Catalán en el Senado Convergència i Unió, tiene la palabra el senador Ramón Alturo.

El señor ALTURO LLOAN: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Garzón, en nombre de mi Grupo Parlamentario Convergència i Unió quiero agradecerle su presencia, su exposición y, en definitiva, la información que nos ha facilitado pues es de gran interés para el objetivo de esta comisión, que es tratar de la internacionalización y favorecer que esta internacionalización sea la máxima posible desde un punto de vista de operaciones, desde un punto de vista económico, para ayudar a superar la crisis.

Entro ya en las cuestiones que quiero plantarle, y la primer es la información. Me ha gustado conocer el cambio de paradigma que ha experimentado el ICEX: pasar de ayudar económicamente a ser una entidad de servicios que acompaña a entidades y empresas a un proceso de internacionalización muy personalizado, según ha manifestado usted. ¿Tienen algún tipo de relación con los gremios empresariales a efectos de que conozcan cómo entrar en contacto con ustedes? Usted ha hablado de un portal digital —cosa que me parece muy bien y en estos momentos fundamental—, pero a veces a las pequeñas o medianas empresas por los problemas del día a día les es difícil entrar en contacto con ustedes, además de las dudas que puedan tener relativas a cómo nos van a ayudar las administraciones si no tienen recursos económicos. En definitiva, hay dudas de cómo entrar en contacto con ustedes y si realmente creen que han cumplido ya el objetivo de que las empresas los conozcan y sepan cómo acceder a sus servicios, que son los que están prestando.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 431

23 de marzo de 2015

Pág. 10

Paso a otra pregunta. El tejido empresarial que tenemos es básicamente pequeña y mediana empresa, pymes. Cuando hablamos de la internacionalización es evidente que son las empresas grandes o medianas las que tienen más facilidad para salir al exterior, mientras que las empresas pequeñas tienen más dificultades, y una de ellas es, sin duda, la económica, porque cuando una empresa pequeña decide ir a vender su producto o a prestar un servicio al exterior necesita mantenerse durante ese tiempo de implantación hasta que obtenga unos ingresos. En este sentido, ¿cómo se las puede ayudar desde un punto de vista financiero para que puedan aguantar un tiempo determinado en el proceso de internacionalización?

Hablamos siempre de internacionalización, pero la internacionalización va vinculada a innovación, a investigación, a desarrollo. ¿Se está haciendo lo suficiente en este país en I+D+i, detectan que hay una cultura en este sentido, faltan recursos o fomentan procesos en esta dirección, porque a veces no solo se trata de recursos, que también, sino de que realmente haya una cultura para innovar?

Finalmente, cuando acuden a ustedes empresas pequeñas, medianas, las que sean, hablamos de los éxitos, pero me gustaría que nos comentara también los fracasos, es decir aquellas a las que les advierten de que con su producto o servicio lo van a tener muy difícil. Quisiera saber si se las reorienta y a cuántas desaconsejan que hagan un proceso de internacionalización porque, por su experiencia, ustedes ven que están condenadas a gastar unos recursos cuando no les va a ir bien.

Le agradezco una vez más sus explicaciones y las respuestas que nos dará.
Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Alturo.
Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el senador José María Toledo.

El señor TOLEDO DÍAZ: Muchas gracias, señor presidente.

Buenas tardes, señor Garzón Morales. Gracias por la exposición, que la verdad es que ha sido extensa dentro de ser resumida, fundamentalmente porque el trabajo del ICEX es no solamente importante, que lo es, sino también muy grande en cantidad, por lo tanto es muy difícil explicar todos los proyectos en un pequeño resumen de media hora.

He tomado nota de algunas cuestiones que quiero plantearle, pero me voy a centrar en ciertos asuntos. Voy a empezar casi por el final. Usted ha comentado que este proceso de consolidación fiscal —supongo que se referiría, evidentemente, a la labor del Gobierno en estos últimos años— ha afectado a nuestro presupuesto. Esta primera pregunta que le quiero realizar es qué datos objetivos existen de variación presupuestaria en el ICEX en los últimos años y fundamentalmente cómo ha afectado eso a los programas concretos ya no solamente de ayuda que tiene el ICEX, que también, sino a aquellos programas que se basan fundamentalmente en el asesoramiento de las empresas para la exportación exterior. Esto en primer lugar.

Después, usted ha hablado de la evolución, que sí es cierta. La verdad es que viendo un poquito la labor que realiza el ICEX se ve una evolución en los últimos años —eso es evidente—, que ya no se basa solamente en el apoyo económico a esas empresas para ayudarlas a exportar sus productos, sino también en los servicios de asesoramiento y en la simplificación de los programas, cuestión que es muy importante porque todos sabemos que muchas empresas encuentran dificultades para acceder a programas y para poder utilizar esos programas a veces tienen que tener hasta expertos informáticos, por ejemplo, para rellenar formularios, etcétera. Me gustaría que explicara brevemente en qué ha consistido esa simplificación, aunque creo que ya lo ha contestado usted en esa valoración que han hecho las empresas sobre el trabajo que realiza el ICEX y el nivel de satisfacción de las mismas, que supongo que tiene que ver también con esta simplificación de los trámites realizados por el instituto.

Usted ha hablado de la ventana global, de 61 000 consultas, de 20 000 empresas. Hay programas que son nuevos, efectivamente, que empezaron en 2014 y, por tanto, no nos puede dar datos sobre variación, pero mi pregunta es cómo ha variado en los últimos años la participación, es decir, si la crisis ha afectado, hay menos participación de las empresas a través del ICEX o hay más participación. Evidentemente, los datos que usted ha dado sobre exportación exterior española parecen suponer que las empresas han participado más y que de alguna manera el trabajo del ICEX ha ido aumentando, pero le pido esa valoración sobre la evolución presupuestaria y el número de usuarios y cómo se ha utilizado el ICEX.

Con lo de las nuevas tecnologías estamos absolutamente de acuerdo. Usted ha hablado de la ventana global, pero entiendo que no es lo mismo que el programa del mercado electrónico que ha comentado antes. La ventana de mercado de oportunidades no tiene nada que ver con la ventana global, ¿o sí? Me ha quedado esa duda y le pido que nos amplíe un poco más los datos sobre este mercado electrónico y

esa valoración, que entiendo que es positiva, porque adaptarse a las nuevas tecnologías es fundamental para que las empresas puedan recibir el mejor asesoramiento posible a la hora de exportar sus productos.

Quiero terminar con una cuestión que tiene que ver con la especialización y con la innovación. Usted ha comentado un poco por encima lo de ciudades inteligentes. Espero que nos explique con un poco más de concreción la actividad de ciudades inteligentes que tiene el ICEX. Esto es a nivel más personal.

Muchas gracias por su explicación.

Gracias, señor presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Toledo.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra la senadora Maria Antònia Garau.

La señora GARAU JUAN: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Garzón, le agradezco su comparecencia. Es cierto que en la Comisión de Asuntos Iberoamericanos hizo una comparecencia similar pero única y exclusivamente orientada, como no podía ser de otra manera, al mercado iberoamericano. Por eso, propuse a la Mesa su comparecencia.

Aparte de su presencia, quiero agradecer la información que nos ha facilitado en su primera exposición. Es muy buen momento para realizar esta comparecencia, máxime cuando tenemos el mismo objetivo; es decir, ustedes tienen que realizarla pero la misión de esta comisión es orientar en este ámbito y que quede como consejo de esta Cámara.

Quiero destacar una serie de actuaciones del ICEX que despiertan el interés de esta comisión. Desde luego, me gustaría que hiciera un breve comentario —ha pasado un poco por encima y alguna otra la ha desarrollado con mayor interés— sobre la colaboración público-privada, que es lo que me gusta más; considero que es lo más eficiente que podemos tener ahora mismo, en el momento económico que estamos atravesando. Por ejemplo, yo pertenezco a la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares y precisamente allí lo hemos puesto de manifiesto en numerosas ocasiones y nos ha dado muy buenos resultados. Desde que los organismos públicos han empezado a trabajar en esta línea, y el ICEX es uno de ellos, aunque hayamos vivido en una época de crisis y con menos recursos, esa vuelta de tuerca que hemos podido dar a las inversiones, esa menor inversión de recursos nos ha supuesto mayores resultados. Esto viene a colación de lo que ha comentado mi compañero del Grupo Parlamentario Socialista.

Otro tema a destacar del ICEX, sobre el que también me gustaría que nos diera unas pinceladas, es la coordinación entre los organismos. En esta comisión hemos visto al representante nacional de las cámaras de comercio y de otros organismos como Cofidex, CEOE, Cepyme, y una de las labores más importantes que ha de tener y tiene el ICEX es esa coordinación entre los organismos y el poder desarrollar indiscutiblemente esos programas que facilitan la exportación final de las pymes españolas en el exterior. Me gustaría saber cómo se está realizando esa coordinación de organismos pero, sobre todo, cómo ha ido evolucionando en los últimos tres o cuatro años.

Nos ha comentado que ayudaron a Graphenea, una de las empresas que ha venido a esta comisión, si bien no recuerdo dónde le ayudaron. *(El señor Consejero Delegado del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) España Exportación e Inversiones (Garzón Morales): Participó con nosotros en una feria de nanotecnología en Israel)*. Sí, Israel. Precisamente es una de las empresas que gustó muchísimo en esta comisión; la verdad es que es una de las más innovadoras, aunque ahora mismo tenga muy poco personal y una baja producción, si bien su proyección es altísima. Me ha llamado la atención, por eso se lo comento, porque son este tipo de empresas —y, evidentemente, son pocas— las que hemos de ayudar a salir al exterior, porque ganaremos muchísimo. Se trata de que las empresas que no son tan competitivas sí lo sean y puedan salir al exterior.

Ha comentado en varias ocasiones el marco adecuado que se ha encontrado el ICEX en estos años. En esta legislatura sí se ha creado ese marco adecuado para poder ayudar a estas empresas a salir fuera y con una garantía mayor de lo que venían haciendo en los últimos años.

Un tema que nos preocupa muchísimo en esta comisión, y lo hemos tratado en varias sesiones, es el de la financiación. He estudiado sus programas y el que me resulta más interesante es Pyme-Invierte. He visto el NEXT que ha desarrollado en esta comparecencia, pero me gustaría que ampliara un poco más la información sobre los resultados, más que su uso y utilización. Inicialmente los proyectos de análisis se hacen a través de Cofides y luego reciben el apoyo de otro tipo de instituciones. Me gustaría conocer la valoración de esos resultados.

Como digo, se nota que las medidas adoptadas están dando sus frutos. Por ello los datos económicos de exportación han mejorado mucho, basta ver lo que nos ha comentado antes y la información que hemos

podido recopilar de otras comparecencias. Así que no puedo más que darle la enhorabuena por el trabajo realizado y ver la proyección del futuro del ICEX. Pero me gustaría que nos diera cuatro pinceladas, no por proyectos individualizados, sino por cómo ha variado, si es que ha variado, esa misión inicial del ICEX, que coincide con el objetivo de esta comisión.

Por último, tengo que decir que me alegro de que prácticamente sea esta comparecencia la que cierre esta comisión, ya que celebramos la última este jueves. Empezó con el secretario de Estado de Comercio, el señor García-Legaz, para explicarnos los datos de las exportaciones, que evidentemente no eran tan positivos como los que usted nos ha dado hoy. Por lo tanto, es el inicio y el final y en medio podemos situar el estudio realizado por esta comisión. Además, por la información que nos ha aportado, hemos llegado a una serie de conclusiones.

Más a nivel personal que como miembro de esta comisión entiendo que el trabajo realizado en esta comisión durante los más de dos años que llevamos trabajando va muy parejo a la comparecencia de hoy, lo cual me alegra doblemente porque cerramos así un ciclo.

No me queda más que agradecerle su comparecencia.

Gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senadora Garau.

Señor Garzón, tiene usted la palabra para contestar a los distintos intervinientes.

El señor CONSEJERO DELEGADO DEL INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (Garzón Morales): De acuerdo.

Espero haber sido capaz de anotar todo. En algunas respuestas daré contestación a varios portavoces, pero voy a comenzar por el principio. *(La señora secretaria primera, Suárez Valerón, ocupa la Presidencia).*

Contestando a la pregunta del representante de Entesa pel Progrés de Catalunya sobre la colaboración con Cataluña y con los organismos de promoción catalanes, no le puedo decir más que es muy intensa y muy positiva. Es cierto, como le he dicho —y es la realidad—, que Cataluña, junto con el País Vasco, ha sido la única comunidad autónoma con una red relevante en el exterior —otras no han firmado acuerdos pero no disponen de una red relevante— que no ha participado en este proceso de integración física en las oficinas comerciales. Como le digo, esa es la realidad y es muy legítimo. Cataluña tiene una red muy consolidada y muy desarrollada en el exterior y ha considerado oportuno seguir trabajando con ella.

Eso no quiere decir que no colaboremos en otros ámbitos. Y lo hacemos con intensidad. Le mencionaré tan solo algunos: en primer lugar, el organismo de promoción del comercio catalán está representado en el consejo de administración de ICEX y también en el consejo de orientación estratégica de ICEX; son muy proactivos y constructivos en sus planteamientos. Por tanto, existe conexión y una colaboración importante en el seno de los órganos de dirección del ICEX. En segundo lugar, en el contexto que ya les he mencionado del Consejo Interterritorial de Internacionalización: Cataluña es muy activa. Este consejo, en lo que a nosotros nos atañe, está organizado en dos comités: uno de promoción comercial y otro de atracción de inversiones. Sin ir más lejos, por darle solo un dato: dentro del Comité de Promoción Comercial existen vivos en la actualidad 3 o 4 grupos de trabajo —uno de ellos sobre evaluación—, y quien lidera ese grupo de trabajo es precisamente la entidad catalana. Es decir, tiene una colaboración, una proactividad y un trabajo muy constructivo, lo cual nos llena de satisfacción. Y por darle otra pincelada les diré que a la hora de tratar de racionalizar y de proyectarnos al exterior participan las comunidades autónomas a través de actividades organizadas por ICEX en el exterior. Sin ir más lejos —para el caso de Cataluña—: vamos a participar, junto con las biorregiones —la andaluza, la catalana y la vasca—, en Estados Unidos en una actividad —en Biotech— durante este mismo ejercicio. Le estoy dando simplemente algunas muestras de colaboración, siempre muy activa y constructiva. Por tanto, no considere usted que, por señalar esa realidad, estoy haciendo menoscabo de la colaboración y de los ámbitos de encuentro que existen y que tratamos de desarrollar en el día a día.

Respecto a los elementos de la biodiversificación geográfica y de la biodiversificación sectorial que ha destacado usted que requerían un comentario mío, tengo que decirle que están identificados una quincena de los mercados prioritarios por la Secretaría de Estado de Comercio, pero yo me referiría más a algunas zonas geográficas fundamentales. En primer lugar, y a pesar de que no es un mercado desconocido o un mercado nuevo, Estados Unidos ha ido adquiriendo una mayor relevancia y estamos poniendo mucho énfasis en este país. Las exportaciones a este mercado durante el pasado ejercicio crecieron en torno a un 20 % —algo muy destacable—, que, como ustedes saben, es uno de los mayores mercados del mundo y, a pesar de que ya es un viejo conocido, el apoyo que necesitan nuestras empresas para acceder a este

mercado —un mercado en crecimiento y con grandes oportunidades— es importante. También mencionaría —y no creo que vaya a desvelar aquí una gran novedad— a Asia, por supuesto. Quizá no sea este un mercado al que acuda en primer lugar una empresa española —pues, por razones de afinidad cultural y un mayor conocimiento o cercanía, acuden en primer lugar a Latinoamérica—, pero para nosotros el mercado asiático —dentro de las dificultades que entraña, pues se trata de un mercado más lejano y al que quizá es más difícil acceder— es prioritario. Los datos del último ejercicio en el caso de las exportaciones a Japón y Corea han sido muy positivos y creemos que lo van a seguir siendo durante los próximos ejercicios. Por otra parte, algunos países del sudeste asiático representan grandes oportunidades, así como los países del Golfo —donde, además, se da la circunstancia de que son *hubs* no solo para la demanda local sino para la promoción de productos y servicios españoles en las regiones de su área de influencia, lo cual incluye a África—, y, por supuesto, Latinoamérica. Yo diría que el interés en todos estos mercados se refleja además en un elemento que le menciono como dato y es el hecho de que los servicios personalizados —a los cuales me referí anteriormente— que ofrecemos a las empresas españolas a lo largo y ancho de la geografía internacional a través de nuestras oficinas comerciales son menos demandados en Europa que en el resto de mercados. A Europa vendemos un 63 % o 64 % de nuestros productos y, sin embargo, tan solo el 25 % de nuestros servicios se destina a mercados europeos, mientras que el 23 % de los servicios se desarrollan en África y el 25 % en Asia. ¿Por qué? Porque es donde más nos necesitan las empresas. Con ello quiero subrayar cuáles son los mercados de oportunidad y en cuáles nos necesitan más las empresas.

Yo diría que el trabajo del ICEX con respecto a los sectores es bastante horizontal. A mí me resulta difícil decirle en estos momentos que un sector tenga más importancia que otro. Sí le diré que buscamos dentro de cada sector aquellos bienes y servicios de mayor valor añadido. Esto no siempre quiere decir sectores de alta tecnología. Sin ir más lejos, por ejemplo, podemos hablar del sector textil —un sector muy tradicional—, dentro del cual existe mucho valor añadido —por ejemplo, en tejidos especiales y en ámbitos en los cuales se puede introducir mayor investigación y desarrollo—. Por tanto, en términos generales tenemos una perspectiva muy horizontal, pero ponemos un mayor énfasis —quizá porque son sectores en los que tradicionalmente hemos trabajado con menos intensidad, aunque estamos poniendo el foco en ellos durante estos últimos años— en sectores de gran contenido tecnológico, lo que se conoce como las tecnologías facilitadoras esenciales, esto es, tecnologías muy horizontales en su uso en diversos sectores, muchas veces en sectores de nicho —como algunas de las que he mencionado anteriormente—, que antes no estaban en nuestra oferta o en nuestro catálogo, como son la fusión nuclear, la astrofísica, la nanotecnología y los nuevos materiales. En términos generales, se trata de una presencia muy horizontal.

Y contesto a las preguntas o inquietudes del representante de Convergència i Unió con respecto a cómo llega la información de nuestros servicios a las empresas, a cómo involucramos a las empresas y a cómo tratamos de tener mayor capilaridad con ellas. Quiero decirle que me alegro de que me haga esta pregunta. Desde luego una de nuestras principales preocupaciones —más que preocupaciones, ocupaciones— es tratar de llegar a cuantas más empresas mejor. Para ello desarrollamos programas de información de nuestros servicios y nuestros productos a lo largo y ancho de la geografía española. Hay muy diversos canales a través de los cuales podemos comunicarnos con las empresas sin necesidad de estar física o presencialmente con ellas: por un lado, la labor de divulgación a través de seminarios, ponencias y jornadas, en las que trabajamos además —dicho sea de paso— muy de la mano con las comunidades autónomas —en muchas ocasiones las organizamos de manera conjunta—, con otras organizaciones o instituciones —cámaras de comercio, sociedades o entidades públicas, y respondo también en parte a las inquietudes manifestadas también por la representante del Partido Popular—. Pero debo decirle que, además, es posible acceder a un conocimiento de nuestros servicios no solo mediante nuestra página web, sino también a través de conexiones virtuales con las empresas, lo que denominamos CONECTA. (Una empresa en Valladolid se puede conectar con nuestro consejero comercial de Sidney y, de manera virtual, plantearle sus inquietudes, conocer qué es lo que podemos hacer por ellos en ese mercado y recabar información directa y puntual.) Elaboramos continuamente información sobre mercados y sobre sectores específicos de los mercados —está disponible en nuestra web—, y muchos de nuestros seminarios se convierten en *webminarios*. Usted puede acceder a la web, descargárselo en cualquier momento y muchas veces, de manera interactiva a través de nuestros blogs, plantear preguntas y respuestas con los ponentes durante un periodo de tiempo determinado. Por tanto, dentro de la labor que nosotros denominamos la capacitación empresarial —no solo en nuestros productos y servicios, sino en oportunidades en los mercados y en sectores específicos dentro de estos mercados— a lo largo del año realizamos en torno a unas 500 acciones. Considero que es un esfuerzo importante, relevante y una de nuestras prioridades. Desde luego, si la inteligencia económica —labor que a mí me gusta decir que nosotros desarrollamos

todos los días— no se divulga y no se hace llegar a las empresas, entonces no estaremos cumpliendo con nuestra labor. Por tanto, me ha alegrado mucho haberme podido extender un poquito más en este particular que usted me planteaba.

Con respecto a los apoyos financieros —y aprovecho para contestar también a la inquietud planteada por la representante del Grupo Parlamentario Popular— les diré que, como saben, el ICEX no es una institución financiera, no facilita préstamos, pero sí que está muy involucrado con otros organismos, entidades y sociedades públicas que sí lo hacen y también con el sector privado. De nuevo, vuelvo a la colaboración público-privada, y les doy algunos detalles: por ejemplo, el Programa Pyme-Invierte, que también se ha mencionado en la última intervención. En él trabajamos codo a codo con Cofides, que, como ustedes saben, es una entidad que sí facilita préstamos tanto para implantación comercial como para implantación productiva en terceros mercados, haciendo una labor de consultoría previa, en la que, se puede decir, en ocasiones llegamos a filtrar y a terminar de perfilar el proyecto de la empresa para luego dar paso a Cofides, que ya aterriza y concreta el proyecto y facilita financiación para el mismo. Dentro de Ventana Global colaboramos también con instituciones como el ICO, que tiene líneas específicas para internacionalización, Enisa, CDTI. Todo esto gravita en torno a esta plataforma Ventana Global y a la información que ICEX puede facilitar con su conocimiento de las empresas, de los mercados exteriores y de sus necesidades desde el punto de vista de la financiación.

También le decía que colaboramos con entidades privadas. Tenemos acuerdos firmados con instituciones bancarias, que, por un lado, nos ayudan a divulgar nuestros servicios entre su base de clientes y al mismo tiempo —la otra cara de la moneda— tienen una atención especial en sus líneas de apoyo a la internacionalización con las empresas que participan en nuestros programas. Esto nos refuerza. Es un elemento de colaboración público-privada concreto que les puedo mencionar en el campo de la financiación o de la participación de las empresas en el sector exterior en lo referente a los recursos financieros que necesitan para esta actividad. Sin ir más lejos, esta misma mañana, por ejemplo, hemos firmado un acuerdo con una entidad de tarjetas de crédito, cuya virtud es que a su base de clientes se le va a facilitar una mejor información sobre las actividades de ICEX y al mismo tiempo nosotros podemos incorporar su base de clientes a nuestros programas.

Me preguntaba usted sobre el entorno de I+D+i y sobre la falta de recursos en el mismo, y si se hace lo suficiente. Me permitirá que no juzgue yo desde ICEX la labor de otros organismos cuya función y cuyo mandato es específicamente este, como es el caso de la secretaría de Estado del ramo y del CDTI. Sí le diré que colaboramos muy intensamente con ellos. Cuando les hablaba antes del binomio entre internacionalización e innovación me refería a que el nacimiento del producto lleva aparejado necesariamente una internacionalización. Los productos nuevos, los productos innovadores con los que las empresas acceden al mercado exterior muchas veces son productos tan de nicho que no es suficiente el mercado interno, por tanto, tienen que nacer ya con una vocación exterior y con la necesidad de buscar clientes de manera global. Es ahí donde creo que podemos jugar un papel y con algunos de nuestros programas, sin ir más lejos, con el Spain Tech, en San Francisco, pues muchas de las empresas que allí van, que son empresas innovadoras, su primer paso es salir al exterior, y nosotros las llevamos de la mano desde el primer momento.

Me preguntaba usted sobre los fracasos, y usted quería un comentario al respecto, sobre cómo tratábamos de reorientar a las empresas y cómo las ayudábamos. Es cierto que no siempre las empresas tienen éxito cuando salen al exterior. En mi vida profesional yo he sido testigo lamentablemente de no pocos fracasos —también de muchos éxitos— y he tenido el placer de colaborar ayudando a las empresas —pues, desde luego, siempre son ellas las protagonistas—. ¿Qué es lo que falla? Muchas veces falla el salir al exterior sin tener un conocimiento o una cultura volcada o asimilada sobre las exigencias de los mercados exteriores. De ahí que nosotros demos una especial relevancia a nuestros programas de iniciación. Sí que desaconsejamos en ocasiones a las empresas que acuden a un mercado. De hecho, yo me he encontrado en ocasiones a empresas en el mercado que les he dicho: Yo creo que no estás preparado. ¿Por qué no acudes a nuestros programas de iniciación y después de pasar un año o un año y medio en este programa, ya das el salto? Porque lamentablemente —y esta es una anécdota que he comentado en alguna ocasión— me he encontrado algunas veces en el pasado en mis puestos al frente de consejerías económicas y comerciales en el exterior— con empresas, por ejemplo, de calzado que me decían: Bueno, aquí estamos —en México o en Brasil, que han sido mis destinos en el exterior— y venimos a ver cómo usted nos puede ayudar a afrontar este mercado y tal... Muchas veces les he hecho una pregunta muy simple: Usted es una empresa levantina. ¿Cuánto vende usted en Galicia? Contestan: No, no, yo no vendo nada en Galicia. Y yo le pregunto: ¿Y entonces lo primero que se le ocurre a usted es

dar el salto de salir a México, Brasil, Sudáfrica? Es necesario formarse, es necesario adaptar la empresa. Para eso yo creo que nosotros tenemos que tener la valentía de decir a las empresas: Introdúctete en este programa; yo te voy a ayudar: te voy a identificar cuáles son los mercados; te voy a ayudar a hacer los estudios de mercado iniciales y vamos a ir de la mano, vamos a ir juntos. Yo creo que efectivamente es importante que las empresas tengan eso muy claro desde el principio. Es un proceso. A lo mejor, afrontar un nuevo mercado se puede hacer en menos tiempo, pero yo creo que como media es rara la empresa que puede decir que ha tenido éxito o no en un mercado antes de dos años de trabajo intenso en ese mercado, en el que nosotros tratamos de colaborar con ellas, llevarlas de la mano generalmente.

Le diré al señor Toledo respecto a sus comentarios relacionados con la evolución de nuestro presupuesto, que ha condicionado o ha afectado a nuestros programas, a nuestras actividades, en primer lugar que, como ya he venido comentando, todo eso nos ha obligado a inventarnos en buena medida y en segundo lugar, que seguimos teniendo ayudas pero menos. En definitiva lo que hemos observado es que somos capaces de aportar valor a las empresas con menos recursos.

Ha preguntado usted: ¿Esto ha afectado a la participación de empresas? ¿Se ha reducido su actividad? La realidad es que no. Hemos mantenido el número de participaciones empresariales —por participación empresarial entendemos una empresa que participa en tres, cuatro o cinco actividades nuestras o en distintos programas; eso serían las empresas únicas—, entre 12000 y 13000 en los últimos años, hemos sido capaces de mantener esa cifra, empeñándonos más en nuestra labor de consultoría, en nuestra labor de acompañamiento a las empresas, aumentando —eso es cierto— en muchas ocasiones, para poder mantener el mismo número de actividades, la cofinanciación por parte de las empresas cuando a lo mejor participan en un pabellón o en una misión comercial. Eso no quiere decir que hayamos dejado de hacer actividades, sino que las empresas han entendido que tenían que aportar un poco más y, a cambio, ICEX iba a hacer un esfuerzo redoblado en mejorar sus servicios. Y esto ha funcionado en la práctica y ha sido la realidad en la que nos hemos movido en los últimos años.

Usted me pedía que desarrollara un poquito más el tema de ciudades inteligentes. Le diré que esta es una línea de trabajo que se ha venido desarrollando en los últimos dos, quizás tres años. En el fondo es una forma —por así decirlo, de manera coloquial— de empaquetar la oferta. Una ciudad inteligente se puede definir de muchas maneras, pero, teniendo en cuenta los elementos fundamentales, se puede decir que es una ciudad en la que los servicios públicos y el funcionamiento de la misma es sostenible, en la que hay cierto grado de participación ciudadana y de respuesta ciudadana a la hora de participar en estos servicios y en la que hay un componente tecnológico en los mismos —y esto se puede aplicar tanto a la recogida de basuras, como a la gestión de los aparcamientos, como a la gestión de las comunicaciones, como al grado de interrelación de una Administración Local con sus ciudadanos—. Aquí hay una gran infinidad de productos y servicios que permiten mejorar los servicios públicos y tener un uso eficiente de ellos. (No lo he mencionado, pero se me ocurre también un uso más eficiente de las redes energéticas o, como les decía, del tratamiento de aguas.) En fin, las posibilidades son inmensas, siempre girando en torno al funcionamiento de las ciudades, en relación con las cuales se acuña este concepto de ciudades inteligentes. Como les decía, se pueden utilizar otros conceptos para tratar de aglutinar o —como les decía coloquialmente— de empaquetar la oferta, pero en muchas ocasiones este nos permite una interlocución con promotores de proyectos. Sin ir muy lejos, en Latinoamérica grandes ciudades, ciudades emergentes, necesitan todo tipo de servicios y las empresas españolas tienen el *know how* para cubrirlos. ¿Qué hacemos nosotros? Ponerles en contacto y organizar eventos en nuestro país, a los cuales invitamos a los responsables y les damos a conocer la oferta española con la intención de que de ahí surja un mejor conocimiento y oportunidades para nuestras empresas.

Paso ya a los últimos comentarios, a las últimas observaciones, aunque ya he venido haciendo algunas alusiones en primer lugar con respecto a la colaboración público-privada y en segundo lugar con relación a la coordinación con organismos, y no me gustaría distanciarlo o separarlo radicalmente. En el ADN se dice que está la colaboración con todas aquellas entidades u organismos públicos o privados que tienen algo que ver con nuestro mandato y con nuestra labor, que es la internacionalización de las empresas. Por mencionar solo algunas actividades: con la CEOE y en particular, en su seno, con las asociaciones sectoriales, con las que tenemos planes sectoriales —si no me falla la memoria, 83 este ejercicio— en los que las organizaciones nos dan mucho valor porque nos permiten tener una mayor capilaridad y aprovechar su conocimiento específico sectorial a la hora de llegar a las empresas. Esa es una parte importante de la actividad de ICEX y una muestra de colaboración público-privada. También, desde luego, con las cámaras de comercio en general y en particular, con la Cámara de España, que, como saben ustedes, está iniciando una nueva etapa —sustituye al antiguo Consejo Superior de Cámaras— y con la cual tenemos una muy

estrecha colaboración y con la que participamos en eventos empresariales de todo tipo. Sin ir más lejos, hace tan solo un par de semanas, en Guatemala, con motivo de la visita del presidente Rajoy, se organizó un evento empresarial en el cual participaron, y dimos ahí una muestra de presencia y de coordinación, que creo que es importante trasladar también a las empresas, la Cámara de España, así como CEOE.

Colaboración público-privada. Ya he mencionado los convenios que tenemos con todo tipo de instituciones y organismos. En este caso particular, cuando me refería a la financiación, he citado convenios con algunas instituciones bancarias, pero aprovecho la oportunidad para señalar un programa que no he podido mencionar antes porque es imposible referirse a todas nuestras herramientas y actividades. Se trata del programa que denominamos Creciendo, que para mí tiene una gran relevancia y que nos ilusiona mucho, que está dirigido no ya a pymes, sino a empresas de tamaño mediano que esperamos promover hasta hacerlas crecer más y convertirlas en medianas grandes o grandes empresas. En este programa colaboramos con la Fundación Bankinter y con el Círculo de Empresarios, es decir, una genuina colaboración público-privada que tiene varias patas: tiene una pata de talento, tiene una pata de innovación y tiene una pata de internacionalización en la cual nosotros colaboramos con especial intensidad. Esta línea de trabajo con las empresas medianas, que son las que yo creo que, en función de los datos que les he facilitado, nos pueden permitir una base exportadora más consolidada y robusta a lo largo de los años, nos llena de satisfacción, es decir, que una de nuestras líneas de trabajo en este ámbito sea, por supuesto, con organismos privados que tienen un importante conocimiento en esta materia.

Yo creo que ya le he contestado con respecto a la financiación y a la labor que hacemos con Cofides.

Acabaré con su última reflexión sobre cuál sería el futuro de ICEX. Creo que en los próximos años vamos a seguir viendo una institución volcada en el servicio y va a seguir dando una gran importancia a la colaboración con otros organismos públicos y privados, en la que hará un especial énfasis en lo que yo he mencionado a lo largo de mi intervención como son las nuevas fronteras, tanto las geográficas como las sectoriales. Creo que las líneas ya están trazadas —de hecho, ahora mismo nos encontramos tan solo a mitad de camino de nuestro plan estratégico, que abarca los años 2014 y 2015—. Estas son líneas en las que tenemos que terminar de aterrizar y en las que abundaremos en los próximos años.

La señora SECRETARIA PRIMERA (Suárez Valerón): Muchas gracias, señor Garzón.

¿Quiere algún senador tener nuevamente el uso de la palabra? (*La señora Garau Juan pide la palabra*). Tiene la palabra la senadora Garau.

La señora GARAU JUAN: Muchas gracias, señora presidenta.

Antes se me ha olvidado mencionar —a ver si podemos hablar ahora brevemente sobre ello— un tratado de libre comercio que se está negociando entre la Unión Europea y Estados Unidos. ¿Cómo ve esta negociación o este futuro tratado y, por lo tanto, ese posible incremento de exportación, de producción, de empleos y mayor riqueza? ¿Han hecho ya algún tipo de estudios? ¿Qué sensaciones tienen en lo respecta al propio ICEX?

También querría hacer una serie de reflexiones sobre lo último que hemos hablado en esta ronda, que es precisamente sobre la situación de las empresas. Para mí lo más básico para que una exportación tenga éxito o no son esas recomendaciones, es decir, es tan importante —no sé si estarán de acuerdo conmigo mis compañeros— aconsejar para hacer una exportación como aconsejar al que se cree lo suficientemente maduro como empresa salir fuera y no lo está, porque, pudiéndose consolidar a nivel nacional, no lo hace porque cree que su mercado, su planta, su empresa está preparada para salir. Creo que ese filtro que hace ICEX como organismo es muy importante. Es verdad que a nivel autonómico estaría más en manos de las cámaras de comercio —que es el primer punto donde se pueden orientar las pymes para salir o no—. A este respecto, estoy pensando, por ejemplo, en una empresa que vino aquí a contarnos su experiencia y que ha tenido mucho éxito en la exportación a nivel nacional e internacional. Me refiero a la empresa Lottusse —se ha hablado de textiles, pero también podríamos hablar de calzado—. Es verdad que primero hay que consolidarse, pero parece que si salimos fuera, todo es un éxito, y es todo lo contrario; es decir, hay que salir cuando se está preparado, y si no, no. Hay que consolidar lo que tenemos y cuando vengan mejores tiempos, o nosotros adaptemos nuestra planta, salir. Dejo ese comentario porque creo que esa recomendación que hace de frenar a las empresas que deben hacerlo es tan importante como animar o ayudar o formar a las que sí realmente lo están en ese momento.

Otro comentario que me gustaría hacer es lo que he citado ya en mi anterior intervención sobre la colaboración público-privado y el programa Creciendo que nos ha comentado. ¡Qué importante es hacer las sectoriales! Esto va a colación de otro tema que quería comentar. ¿Por qué subvencionar algo que no

sabemos si va a tener éxito, es decir, que puede ir a fondo perdido? Evidentemente, hay que saber lo que se necesita, poner los recursos que se necesitan y que la empresa también participe económicamente de alguna manera, porque si no, no hay una valoración. Puede que haya empresas que no estando preparadas oigan que hay una ayuda o una subvención para salir al exterior y se animen. Me consta que hay muchas que lo intentan y que, evidentemente, en años anteriores han salido, han perdido recursos, han intentado exportar y ese camino no les ha ido bien.

Para terminar, quiero destacar esto: sectoriales, recursos compartidos y limitar la subvención por parte de organismos. Ya sé que ICEX no subvenciona, pero se trata de no facilitar esa subvención al cien por cien, sino al menos un 50 %, o un 30 %-70 % —70 % para la empresa—, para que se implique de una manera más absoluta en el proyecto y realmente seamos más competitivos y mucho más eficientes a la hora de salir.

Reitero el agradecimiento por esta comparecencia. Nada más.
Muchas gracias.

La señora SECRETARIA PRIMERA (Suárez Valerón): Muchas gracias, senadora Garau.
Tiene la palabra el señor Garzón.

El señor CONSEJERO DELEGADO DEL INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX) ESPAÑA IMPORTACIÓN E INVERSIONES (Garzón Morales): Gracias, señora presidenta.

Con respecto al Tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos, el conocido como TTIP, cuyas negociaciones están en curso, como usted sabe, este ámbito no es competencia singularmente de ICEX, sí de la Secretaría de Estado de Comercio, y, obviamente, como no podía ser de otra forma, estamos involucrados en él. Estamos muy esperanzados y posiblemente los dos socios más proactivos en las negociaciones dentro de la Unión Europea son el Reino Unido y España. Nosotros tenemos claro que son muchas más las oportunidades que surgen que los potenciales problemas que pudiera eventualmente generar una mayor apertura hacia este mercado; consideramos que nos ofrece mucho más por su tamaño y por su dinamismo, tanto desde el punto de vista de algunas posiciones arancelarias —donde todavía existen picos que se pueden reducir en sectores concretos—, como por una mayor facilidad de acceso para nuestras inversiones y mayor facilidad de acceso de las empresas a proyectos en este mercado; en ese sentido, creo que eso es lo más relevante.

Preguntaba usted si participábamos en algún estudio. Estamos colaborando con algunas entidades, y espero que muy pronto veamos los frutos, pero, desde luego, lo importante es la opinión de las empresas, que son las protagonistas; quizá pueda verse con cautela un análisis de parte, pero el posicionamiento de las empresas y de las asociaciones empresariales es importante y en términos generales muy positivo. Este acuerdo puede dar un protagonismo muy importante a la producción española de algunos sectores, entre otros el del automóvil, por tanto, creemos que es muy relevante para nuestra economía y para la economía de la Unión Europea.

Respecto a sus últimos comentarios, me gustaría hacer una matización. Que no se diga que nosotros frenamos a nadie que quiera exportar. ¡Faltaría más! Al contrario, nosotros queremos que se exporte, pero queremos que se haga en las mejores condiciones; de ahí que en ocasiones podamos decir: pues no ahora, o no por aquí, pero vamos a trabajar juntos para que se haga en las mejores condiciones.

Y respecto a la necesidad de poner en valor la participación de las propias empresas en sufragar los costes, creemos que es importante. ICEX sí da ayudas, aunque modestas, y es importante ver que las empresas siguen participando en nuestros programas, incluso cuando las ayudas son más modestas, porque consideran que les aportamos valor. En este sentido, el hecho de que tengan que aportar una parte supone que ellas lo valoran, y para nosotros supone una mayor responsabilidad, porque al participar y poner más de su parte nos pueden y deben exigir más, y es nuestra obligación dar un servicio y un producto de mayor calidad. Por tanto, no puedo estar más de acuerdo con su comentario y con su valoración, y consideramos que esta es la línea a seguir en los próximos años.

La señora SECRETARIA PRIMERA (Suárez Valerón): Muchas gracias, señor Garzón, por su comparecencia en esta comisión de estudio. Haremos buen uso de ella.
Se levanta la sesión.

Eran las diecisiete horas y treinta y cinco minutos.