

entrevista a

Jaime García-Legaz

Secretario de Estado de Comercio
Ministerio de Economía y Competitividad
Presidente de ICEX España Exportación e Inversiones
Madrid - España



Nacido en Murcia, en 1968, Jaime García-Legaz Ponce es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF, Universidad Complutense de Madrid) y técnico comercial y economista del Estado desde febrero de 1994. Hace dos años, fue nombrado Secretario de Estado de Comercio por Real Decreto 1879/2011 del 23 de diciembre. Está casado y es padre de una hija.

Con anterioridad, el actual presidente de ICEX fue economista del Servicio de Estudios del Banco de España, subdirector general de Deuda Pública de la Dirección General del Tesoro del Ministerio de Economía y Hacienda, asesor económico del presidente del Gobierno y del consejero de Economía de la Comunidad de Madrid, director del gabinete del secretario de Estado de Telecomunicaciones, director general de Educación y Bienestar del gabinete del presidente del Gobierno, director general de Estadística de la Comunidad de Madrid y director de Economía y políticas públicas de la Fundación FAES. Además es patrono de esta fundación, en la que ocupó el cargo de secretario general desde junio de 2007 hasta enero de 2012.

También ha sido consultor del Banco Mundial, la Comisión Europea y la OCDE; y entre marzo de 2008 y enero de 2012, diputado por Murcia y se-

cretario de la Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados.

Su currículum se completa con una amplia experiencia académica. Ha sido profesor de política económica de la Universidad Complutense de Madrid, de economía internacional en la Universidad Autónoma de Madrid, profesor de la Escuela de Hacienda Pública, del CECO (Ministerio de Economía y Hacienda), y de la Universidad Europea de Madrid.

García-Legaz ha publicado cerca de veinte artículos en revistas científicas españolas y estadounidenses. Igualmente, ha sido profesor del Máster de Gestión Pública de la Universidad CEU-San Pablo y del Máster de Finanzas del CUNEF, profesor del *Executive MBA* de la Universidad Pontificia de Comillas-ICADE, del Máster de Economía Internacional de la Universidad Europea de Madrid, y coordinador de la Cátedra de Ética Política y Humanidades de la Universidad San Antonio de Murcia.

Actualmente también forma parte del Consejo Académico de la *Heritage Foundation*. Es miembro de la *Atlantic Economic Association* desde 1992, la *International Telecommunications Society* desde 2000 y del *European Ideas Network* desde 2003.

“El sector exterior está siendo el balón de oxígeno de la economía española”

“En estos momentos de crisis, el sector exterior está siendo el motor de la economía española, y así seguirá a partir del año que viene”. Para el presidente de ICEX, la base exportadora está creciendo en empresas, sectores y geográficamente, lo que supone un patrón exportador muy completo y sólido.



¿Cuál es la misión de ICEX España Exportación e Inversiones?

Contribuir a acelerar la expansión de la base exportadora española. España es un país que se ha comportado razonablemente bien en exportación en los últimos años, pero tiene todavía una cuenta pendiente: la internacionalización de la pequeña o pequeña-mediana empresa, porque la empresa española de gran tamaño está internacionalizada desde hace veinticinco o treinta años.

¿El tamaño de las empresas no es importante a la hora de internacionalizarse, o sí?

El tamaño es relevante. No es cierto que dé igual la dimensión de la empresa o que cualquiera pueda dar el salto internacional. La empresa grande tiene mucha más capacidad y músculo financiero para entrar en otros mercados que la pequeña. Y es aquí donde está el papel de la Administración Pública: dar un empujón al que lo necesite para afrontar el salto exterior, lo cual está muy rela-

La misión de ICEX España Exportación e Inversiones es contribuir a acelerar la expansión de la base exportadora española



cionado con el tamaño. Está claro que donde tiene más sentido ayudar es en el segmento de empresas pequeñas, pero no en todas; previamente hay que seleccionar qué empresas tienen capacidad de tener éxito en el salto internacional.

Nuevos servicios personalizados

¿Qué servicios ofrece ICEX a las pymes para dar este salto?

Hay varios. El primero, y quizás el más novedoso, es un programa que ayuda a estas

empresas a tomar dimensión internacional mediante apoyo financiero. Es un servicio de nueva creación por el que el ICEX aporta doce mil euros, pero la empresa tiene que poner otros doce mil, de forma que el compromiso hacia el proyecto por parte de la empresa sea mayor.

Este programa permite, primero, hacer un análisis de las capacidades que tiene una empresa de internacionalizarse; segundo, identificar los mercados en los que tiene probabilidades de éxito; y en tercer término, y eso es una diferencia bastante importante con lo que se venía haciendo hasta ahora, no solo se le ayuda a salir sino también a implantarse.

Comercio Exterior en enero-junio de 2013. Desglose por Sectores Económicos.

Fuente: Informe Mensual de Comercio Exterior. Junio 2013. Ministerio de Economía y Competitividad.

Sector	Exportaciones			Importaciones		
	Millones €	%/Total	var. 13/12	Millones €	%/Total	var. 13/12
Alimentos	17.868,6	15,1	6,7	13.607,9	10,9	1,1
Productos energéticos	8.190,0	6,9	10,7	29.232,8	23,5	-6,1
Materias primas	3.184,7	2,7	4,3	5.031,0	4,0	-2,0
Semifacturas no químicas	12.768,8	10,8	-3,2	8.743,4	7,0	-5,1
Productos químicos	16.975,5	14,3	6,8	19.229,0	15,4	-0,9
Bienes de equipo	25.126,7	21,2	18,7	20.655,4	16,6	-5,3
Sector automóvil	14.194,0	14,5	5,9	12.901,5	10,4	0,9
Bienes de consumo duradero	1.759,7	1,5	2,2	2.703,8	2,2	-5,3
Manufacturas de consumo	9.997,4	8,4	11,9	11.883,9	9,5	2,0
Otras mercancías	5.656,9	4,8	0,4	558,1	0,4	-52,0
Total	118.722,2	100,0	8,0	124.546,6	100,0	-3,2

Comercio Exterior en enero-junio de 2013. Desglose por Áreas Geográficas.

Fuente: Informe Mensual de Comercio Exterior. Junio 2013. Ministerio de Economía y Competitividad.

Área geográfica	Exportaciones			Importaciones		
	Millones €	%/Total	var. 13/12	Millones €	%/Total	var. 13/12
Europa	82.429,1	69,4	4,5	72.860,3	58,5	-1,6
América	12.529,3	10,6	6,2	14.784,5	11,9	-12,4
Asia	10.751,2	9,1	18,1	21.617,5	17,4	-7,4
África	8.247,1	7,1	17,8	14.920,4	12,0	7,6
Oceanía	1.258,1	1,1	36,3	343,2	0,3	-28,4
Total Mundial	118.722,2	100,0	8,0	124.546,6	100,0	-3,2

Hemos dado este paso porque al analizar los datos de internacionalización de los últimos diez años nos dimos cuenta de que solo sobrevivían cuatro de cada cien empresas a las que se había prestado apoyo; y el motivo es que les ayudaba a salir pero, una vez fuera, no se les prestaba ayuda. Por eso, hemos decidido respaldar a menos empresas pero de forma más coherente, para que quien salga tenga mucha más capacidad de éxito y arraigo a medio plazo. Este es el reto más importante.

Luego, por supuesto, seguimos con los programas en el ámbito de la formación, con los doscientos cincuenta becarios al año, que nutren los Departamentos de Internacional o las

asociaciones de las empresas exportadoras. Finalmente, hay una tercera vía: la información, donde también hemos introducido cambios, pues hasta ahora se daba un servicio prácticamente igual a todo el mundo, y es evidente que cada empresa tiene sus propias necesidades. Así, hemos puesto en marcha un programa de servicios especializados para dar información a la medida de cada empresa, y está funcionando muy bien, con crecimientos anuales del 40%.

¿Con qué medios cuenta ICEX para ofrecer sus servicios?

El presupuesto de ICEX se ha reducido nota-

Seguimos con los programas en el ámbito de la formación, con los 250 becarios al año, que nutren los Departamentos de Internacional o las asociaciones de las empresas exportadoras

Seguros de crédito a la exportación, hacia un nuevo modelo

“El Seguro de Crédito a la Exportación es importantísimo para impulsar la exportación española; de hecho, sin dicho instrumento la exportación española no se hubiera podido comportar tan bien”, manifiesta García-Legaz.

El presidente de ICEX confirma que “estamos en un cambio de modelo del Seguro de Crédito”. “Este seguro” -añade- “se ha desarrollado en España a través de una compañía pública, CESCE, con capital privado pero mayoritariamente público, y ha llegado el momento de cambiar el sistema”; y explica las razones: “las empresas públicas tienen un recorrido limitado, tienen muchas limitaciones de personal, de gestión o son mucho más rígidas. Cuando una empresa pública compite con otras privadas del ámbito internacional con esas limitaciones, son muchas las dificultades”.

Por eso, dice García-Legaz, “estamos en un proceso de transformación, buscando que sea una empresa privada la que gestione este seguro, a través de un contrato o convenio de gestión, que pueda ser otorgado por el Estado a través de un concurso. De esta forma, la empresa privada que mejor lo pueda gestionar, será la encargada de proporcionar el servicio. El modelo es bueno, pero mejorable, y en los próximos meses asistiremos a un cambio hacia otro modelo más productivo”.

blemente en los últimos años. En 2007, contaba con doscientos diez millones de euros y ahora el presupuesto es de ochenta millones, es decir, un 60% menos que hace cinco años. Además hay que usarlo de la mejor manera posible, cada euro se utiliza con la mayor eficacia. Anteriormente, buena parte del presupuesto eran subvenciones, pero ahora el modelo ha cambiado. Estamos yendo a programas personalizados, cuyos resultados se



evalúan; y aquello que funciona, se mejora y, lo que no, se suprime.

En estos momentos, ¿a cuántas pymes está ayudando ICEX?

Depende, porque hay empresas que acuden a ferias, empresas que acuden a misiones comerciales, empresas que reciben información de forma general o especializada. Más o menos, unas treinta mil empresas al año.

Motor de la economía

¿La internacionalización de nuestro tejido empresarial es imprescindible para alcanzar la recuperación económica española?

Ya lo está siendo. El año pasado el sector exterior añadió 2,5 puntos de crecimiento al PIB; es decir, la economía cayó un 1,4%, pero si no hubiera sido por el sector exterior, habría caído un 3,9%; y este año, el sector exterior aportará entre el 2% y el 2,7%. En estos momentos de crisis, el sector exterior está siendo el balón de oxígeno de la economía española, e incluso está creando empleo.



MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Las exportaciones españolas son las que más han crecido de entre los países de la zona euro desde que se iniciara la crisis. ¿Cómo valoran este dato?

Ha sido una gran noticia para muchos; nadie pensaba que España fuera capaz de sorprender positivamente a Europa y al resto del mundo con las cifras, pero ahí están. La exportación está creciendo en nuestro país por encima del 7%, mientras que está cayendo en Alemania, Francia, Reino Unido e Italia. Ese crecimiento es una buena noticia porque significa que España es capaz de recuperar la competitividad que había perdido y, sobre todo, que está haciendo un esfuerzo por abrir mercados, y esto ha sorprendido a mucha gente. La exportación a África está creciendo más del 30%, la exportación a América del Norte, casi un 20%, la exportación a América Latina, el 14%, la exportación a Asia, por encima del 15%, etc. Europa está como está, pero la exportación española se comporta muy bien.

¿Hacia dónde se están dirigiendo las empresas españolas? ¿Continúa siendo América latina su principal destino?

América Latina es un mercado que sigue creciendo, que ofrece nuevas oportunidades porque se han firmado acuerdos de libre comercio que permiten eliminar barreras, acceder sin aranceles. Ejemplos son Perú, cuyo acuerdo acaba de entrar en vigor, o Colombia. América Latina es un mercado en el que la empresa española está muy cómoda, donde la exportación está creciendo entre el 10% y hasta el 30%, como en el caso de Brasil.

Pero lo bueno es que este mercado no es el único, pues ya hay mucha empresa española enfocada a otros mercados: EE. UU., Canadá, Asia, que es un mercado de alto crecimiento; aunque actualmente donde las empresas españolas están teniendo más éxito es en África, un mercado pendiente de explorar, que está cerca y en el que las empresas españolas se mueven bien, con economías creciendo entre el 8% y 15% anual. Otra región muy importante es Oriente Medio, donde las exportaciones españolas funcionan perfectamente; estamos hablando de crecimientos del 150% o del 200% en algunos de esos países. Sin duda se trata de otra área que hay que cuidar.

Nadie pensaba que España fuera capaz de sorprender positivamente a Europa y al resto del mundo con las cifras. La exportación está creciendo en nuestro país por encima del 7%, mientras que está cayendo en Alemania, Francia, Reino Unido e Italia

Exportaciones, un nuevo récord

En los seis primeros meses del año, las exportaciones sumaron 118.722 millones de euros, un 8% más que en el mismo periodo de 2012. Esta cifra supone un registro nunca antes alcanzado -desde 1971- en un semestre en términos absolutos. Las importaciones, en cambio, decrecieron un 3,2%, hasta los 124.546 millones de euros en este periodo. Como resultado, el déficit comercial en la primera mitad de 2013 se redujo un 68,8% hasta los 5.824,4 millones de euros, prácticamente un tercio del mismo dato de 2012 (18.641,5 millones).

La búsqueda de nuevos destinos para nuestras exportaciones se ha puesto de manifiesto en el primer semestre del año. Estas operaciones aumentaron sobre todo a países no comunitarios, con un crecimiento del 13,8% respecto al mismo periodo de 2012. De este modo, se incrementaron de manera importante las exportaciones a Asia (que crecieron un 18%); África (un 17,8%); Estados Unidos (un 5,4%) América Latina (un 9,4%); y Oceanía (un 36,3%).

También es especialmente positivo el aumento de las ventas a países con mayor potencial de crecimiento como Sudáfrica (+64,2%), Argelia (+31%), Brasil (+40,4%),

China (+13,4%), Marruecos (+10,2%), pero también a Estados Unidos (+5,4%).

Las exportaciones a los destinos más tradicionales avanzaron igualmente en el conjunto del semestre; un 4,7% en el caso de las ventas a la Unión Europea y un 3,1% en el caso de la zona euro. Con estas cifras, estas zonas geográficas bajan su participación en el total hasta el 62,2% y el 48,6% respectivamente.

Sectores más activos

Por capítulos de exportación, el más relevante y con importancia creciente en la primera mitad de 2013 fue el de los bienes de equipo, que representó el 21,2% del total y creció a una tasa del 18,7% interanual. A continuación destacan los alimentos (15,1% del total y aumento del 6,7%) y el automóvil (14,5% del total, aumento del 5,9%).

Destaca el dinamismo de nuestras exportaciones con mayor valor añadido y tecnología más sofisticada como las aeronaves (crecimiento del 124,2%); maquinaria específica para la industria (avance del 48,3%); medicamentos (aumento del 17,6%); motores (aumento del 12,5%); o aparatos de precisión (aumento del 9%).

Hay varios sectores "estrella" en exportación: bienes de equipo, la automoción, el sector químico y el sector agroalimentario. Es decir, la base exportadora está creciendo en empresas, en sectores y geográficamente lo que supone un patrón exportador muy completo y sólido

¿Cuáles están siendo los sectores más activos a la hora de salir al exterior?

Hay varios sectores "estrella". El primero es el sector de Bienes de Equipo, maquinaria sofisticada de alto contenido tecnológico, donde España es muy fuerte. El segundo es la automoción, donde nuestro país se ha convertido de nuevo en una potencia exportadora. Estamos consiguiendo incrementar un 100% anual la exportación de automóviles a EE. UU; semejante a lo acontecido en Turquía.

El sector químico también destaca con incrementos de dos dígitos; estamos exportando medicamentos con tasas de crecimiento muy altas; o el sector agroalimentario, con aumentos del 15%, y no solamente en frutas u horta-

lizas, también hay una industria agroalimentaria con I+D bastante potente. Es decir, la base exportadora está creciendo en empresas, en sectores y geográficamente lo que supone un patrón exportador muy completo y sólido.

Vencer las dificultades

Aparte del tema financiero, ¿hay otros elementos que dificulten que la empresa española salga al exterior?

Sí; por ejemplo, el conocimiento de idiomas. En España hay un déficit de conocimiento de idiomas muy notable y eso limita la capacidad ex-



portadora. Otro factor es que nuestro país está peor comunicado por vía aérea que otros países europeos y eso exige también un esfuerzo mayor a la hora de exportar. Finalmente, otro elemento es la imagen de España, que en estos momentos no es la mejor, y eso tampoco ayuda a las exportaciones.

¿Cuáles serían los pasos básicos dentro de una estrategia de internacionalización para cualquier empresa?

En primer lugar, querer ser una empresa internacional y tener la convicción de que salir fuera es importante y bueno para la empresa. Después, contar con un producto competitivo; y el

tercer factor, disponer de un diseño organizativo coherente con esa vocación internacional, es decir, internacionalizarse no significa solamente montar un departamento de internacional y ya está; dar este paso requiere cambios estructurales en la empresa muy importantes.

¿Pero eso puede resultar muy complicado?

Por supuesto, y no todas las empresas están preparadas para asumirlo. Hay empresas que teniendo capacidad para salir tampoco se lo plantean porque no está en el objetivo de sus propietarios. Pero eso ha ido cambiando; cada vez más empresas son conscientes de que esto no va de "si me apetece o no", sino de "salgo, o no tengo futuro".

Mayor voluntad de permanencia

¿Existe ahora más voluntad de permanencia en el exterior, o cuando mejoren las cosas las empresas volverán al mercado doméstico?

La crisis actual es distinta a las anteriores, que fueron más breves, y aunque la caída del mercado doméstico fue rápida, enseguida se recuperó; por eso no creo que la teoría de “me dedico a exportar y en cuanto pueda lo dejo” ahora tenga tanto sentido.

La mentalidad está cambiando en las empresas españolas; son seis años de crisis y muchas empresas son ya conscientes de que exportar ya no es algo que alguien hace mientras el mercado doméstico está en crisis, sino que es algo que hay que hacer con carácter permanente.

También está cambiando el perfil de los directivos. Cada vez más personas que se incorporan a la actividad internacional entienden que no tiene mucho sentido saltar al exterior y luego volver. Esta crisis tiene muchos aspectos negativos, pero también algunos positivos, como

el cambio de muchas empresas en la forma de afrontar la actividad. Por eso, va a ser mucho menor el porcentaje de empresas que decidan desmantelar su actividad internacional cuando la crisis termine.

¿La pequeña o mediana industria está repatriando capacidad productiva a España, o se mantiene fuera?

Hay algún sector que está repatriando cierta capacidad productiva, por ejemplo, los Centros de Atención Telefónica, pero el resto no. Además, las políticas de internacionalización y de apertura de capacidad productiva fuera son compatibles con las políticas de atracción de capital extranjero hacia España.

¿Cómo participa ICEX para atraer inversiones extranjeras hacia España?

ICEX ha absorbido la sociedad estatal Invest in Spain, que ahora es una Dirección General de este organismo. Esta integración tiene mucho sentido porque hay aspectos de la internacionalización muy vinculados a la atracción de inversión extranjera. En el caso del sector del auto-



móvil es muy evidente, pero hay otros ejemplos. A través de esa Dirección, desarrollamos una política muy activa de captación de inversiones. Por un lado, realizamos una labor horizontal muy importante en la que explicamos que España es un país atractivo para la inversión extranjera, con índices de competitividad, en fin, que nuestro país salga lo mejor reflejado posible en todos esos *rankings*; y luego hay dos departamentos exclusivamente encaminados a conseguir que proyectos concretos vengan a España. Y algunos van saliendo, no hacen mucho ruido, pero van saliendo.

¿Qué volumen de inversiones ha podido captar ICEX?

Es muy difícil dar este dato. Hay un volumen importante de inversión que viene a España en la que ICEX ha intervenido, pero decir que ha sido gracias a ICEX, no me atrevo a tanto. Las cifras de inversión extranjera en España se han recuperado mucho. El año pasado captamos más de veinte mil millones de euros de inversión, una cifra muy por delante de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.



Son seis años de crisis y muchas empresas son ya conscientes de que exportar ya no es algo que alguien hace mientras el mercado doméstico está en crisis, sino que es algo que hay que hacer con carácter permanente

ICEX, la ventanilla única

A finales de 2011, ICEX se convirtió en entidad pública empresarial, con nuevos órganos de Gobierno, nueva contabilidad y procesos de gestión. Pero, para su presidente, esto no es lo más relevante. “Lo más importante es que ICEX se está convirtiendo en la ventanilla única de la internacionalización”.

ICEX España Exportación e Inversiones, el nuevo nombre de la sociedad, ha absorbido las funciones de Invest in Spain, la sociedad estatal encargada de atraer inversiones a España, y el proceso está abierto para integrar parte de otra sociedad, Expansión Exterior, y la totalidad de CECO, fundación dedicada a la formación en Comercio Exterior; todas ellas dependientes de la Secretaría de Estado de Comercio.

De esta forma, ICEX pasará a desempeñar las funciones de los organismos que se integran: 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 la inversión extranjera en España.

La “ventanilla” estará abierta en toda España, con representación en cada provincia, y en ella también estarán integradas entidades de otros ámbitos, por ejemplo, COFIDES, sociedad público-privada que se dedica a hacer capital riesgo internacional; CESCE, cuya actividad es el Seguro de Crédito a la Exportación; ICO, etc. Esto es muy importante, porque así las empresas podrán encontrar, en un único punto, la información y el asesoramiento sobre los servicios de internacionalización que necesiten, con independencia de quién sea el prestador.