



Evaluación de impacto

Apoyo agregado de IEX

RESPONSABLE DE LA EVALUACIÓN

Departamento de Evaluación
Dirección Adjunta de Sostenibilidad y Evaluación
IEX España Exportación e Inversiones

FECHA DE PUBLICACIÓN

Enero 2021

TIPO DE EVALUACIÓN

Impacto

TIEMPO DE LA EVALUACIÓN

Ex post

CÓDIGO

PEIEE_2017

AÑO DE INICIO DE LA EVALUACIÓN

2017

AÑO DE FINALIZACIÓN DE LA EVALUACIÓN

2020

Contenido de la ficha resumen

1. **Objetivo de la evaluación** >
2. **¿Qué es el apoyo de IEX?** >
3. **Qué objetivo persigue el apoyo de IEX** >
4. **Servicios evaluados** >
5. **Preguntas de la evaluación** >
6. **Ficha técnica de la evaluación** >
7. **Diseño cuasiexperimental** >
8. **Segmentación de clientes** >
9. **Motivación de recurrir al apoyo de IEX** >
10. **Evolución de la exportación de bienes tras el apoyo** >
11. **Conclusiones por tipo de empresa** >
12. **Recomendaciones** >
13. **Cumplimiento de las recomendaciones** >

> PÁGINA SIGUIENTE



1 Objetivo de la evaluación

Evaluación ex post de impacto del apoyo agregado del ICEX para recabar evidencia acerca de la efectividad de la prestación de estos servicios en el corto y en el medio plazo. Esta evaluación está contemplada en la evaluación del Plan de Acción para la Internacionalización de la Empresa Española 2017-2018.

2 Qué es el apoyo de ICEX

Son servicios que presta ICEX a una empresa para solventar alguna barrera objetiva a su proceso de internacionalización.



3. Qué objetivo persigue el apoyo de ICEX

Objetivo inmediato (a corto plazo): conseguir una mejora en la competitividad de la empresa.

Objetivo mediano (a medio plazo): que estas mejoras en la competitividad se traduzcan en mejoras sostenidas en el tiempo de su rendimiento empresarial (exportación, cifra de negocios, empleo).

Las lógicas de la intervención de cada tipo de servicio muestran variaciones sustanciales en la operativa, la intensidad de recursos utilizados y los objetivos de cada tipo de apoyo. Sin embargo, bajo el supuesto de que una empresa solicita el apoyo adecuado para resolver aquella barrera concreta que le impide conseguir sus objetivos en el mercado internacional, hemos decidido agregarlos todos de forma que podamos tener una primera aproximación del efecto atribuible al apoyo de ICEX, con independencia de la necesidad de cada empresa y de cuándo dicha empresa haya recurrido al ICEX.

4. Servicios evaluados

Hemos dividido todos los servicios de ICEX en dos categorías:

Apoyo. Instrumentos de apoyo a la promoción exterior (que suele prestar ICEX con apoyo de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior), los programas PIPE-Next y Cre100do, las



diferentes jornadas y seminarios, los servicios personalizados (también prestados principalmente por la red) y los servicios de asesoramiento personalizado.

Información. Servicio de oportunidades de negocio, consultas atendidas por cualquier nivel de Ventana Global, seminarios colgados para su visualización en el Aula Virtual y el servicio de costes de establecimiento.

En la evaluación hemos tenido en cuenta tan solo los servicios de apoyo y se han dejado fuera los servicios de información.

5 Preguntas de la evaluación

- ¿Hay algún efecto observable en las magnitudes económicas entre aquellas empresas que han recibido apoyo de ICEX?
- ¿Cuáles de esos efectos son atribuibles al apoyo de ICEX y en qué medida?
- ¿Hay diferencias en los efectos observables y atribuibles entre los diferentes tipos de empresa existentes?



6 Ficha técnica de la evaluación

Población objetivo: empresas españolas con potencial en el mercado internacional.

Universo: 1.555.987 empresas únicas contenidas en el DIRCE.

Marco temporal: 2014-2018.

Empresas que han sido beneficiarias de al menos un servicio de apoyo en el período: 18.709. De estas empresas, 9.077 habían recibido algún apoyo de ICEX antes de 2014 (veteranas) y 9.632 no habían recibido apoyo de ICEX de forma previa (no veteranas).

Empresas que han sido beneficiarias de al menos un servicio de información en el período: 23.928. De estas empresas, 3.996 habían recibido algún apoyo de ICEX antes de 2014 (veteranas) y 19.932 no habían recibido apoyo de ICEX de forma previa (no veteranas).

Empresas que no han recibido ni información ni apoyo en el período: 1.513.350.

Técnica de estimación del impacto: análisis de contribución mediante emparejamiento exacto forzado (*coarsened exact matching*, CEM) combinado con una técnica de diferencias en diferencias mediante una estimación por datos de panel.



7 Diseño cuasiexperimental

Grupo	Asignación	2014	2015	2016	2017	2018
Tratamiento 2014	No aleatoria	X O1				O2
Tratamiento 2015	No aleatoria	O1	X			O2
Tratamiento 2016	No aleatoria	O1		X		O2
Tratamiento 2017	No aleatoria	O1			X	O2
Tratamiento 2018	No aleatoria	O1				X O2
Control	No aleatoria	O1				O2

NO ALEATORIA: autoselección, asignación no aleatoria al grupo de estudio

X: aplicación de tratamiento: primer año de prestación de apoyo

O: observación de variables

O1: variables de resultado antes de solicitar el apoyo

O2: variables de resultado tras la prestación del apoyo



8 Segmentación de clientes

Técnica de segmentación: clusterizado por K-medias a partir de una transformación logarítmica de las variables incluidas en la base de datos: edad de la empresa, número de trabajadores, cifra de negocios, exportación de bienes, intensidad exportadora y productividad.

Hay 7 tipos de cliente bien definidos:

- Tipo 1. Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior.
- Tipo 2. Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior.
- Tipo 3. Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior.
- Tipo 4. Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior.
- Tipo 5. Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior.
- Tipo 6. Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior.
- Tipo 7. Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior.



9. Motivación de recurrir al apoyo de ICEX

Las empresas que no han tenido apoyo previo de ICEX recurren a este una vez comprueban que sus cifras de exportación han experimentado un aumento, y tras el apoyo experimentan un crecimiento muy acusado tanto de su cifra de negocios como de su exportación, que decae pasados 4 años del inicio del apoyo.

Las empresas que han tenido apoyo previo vuelven a recurrir a ICEX cuando ven una sustancial caída en sus ingresos por exportación (tanto en el volumen como en la cuota), y uno o dos años tras el apoyo logran mantener el volumen anterior, pero este vuelve a caer pasados 4 años del inicio del apoyo.

10. Evolución de la exportación de bienes tras el apoyo

Las empresas que recurren al apoyo al ICEX experimentan un incremento notable en exportación de bienes un año tras el apoyo que se ve reducido a partir del tercer año tras el apoyo.

Hay dos grandes grupos con evolución diferenciada. Un primer grupo se asocia a empresas con una cierta experiencia exterior y una alta productividad, que experimentan un considerable incremento el primer año tras el apoyo, si bien tras el tercer año este incremento es ligeramente menor del esperable. El segundo grupo se asocia a empresas con poca experiencia internacional que solicitan el apoyo en pleno crecimiento en sus cifras de exportación de bienes, que crecen igualmente de forma considerable el primer año tras el apoyo si bien tras el tercer año este incremento es ligeramente menor del esperable.





11 Conclusiones por tipo de empresa

Por tipo de empresa, podemos ofrecer las siguientes conclusiones particularizadas:

- Tipo 1. **Microempresas productivas de más de 10 años de vida y con tímida presencia en el exterior.** Para las empresas no veteranas, el apoyo de ICEX contribuye a incrementar su cifra de exportación, cifra de negocios, número de empleados y productividad. Para las veteranas, se atribuye al apoyo de ICEX solo parte del incremento en número de empleados y productividad.
- Tipo 2. **Microempresas poco productivas de menos de 10 años de vida y tímida presencia en el exterior.** Estas empresas experimentan incrementos en todas las variables de interés, aun cuando no cabe atribuir ninguna parte de estos incrementos al apoyo de ICEX, acuden a ICEX aquellas empresas con una inercia previa en todas estas magnitudes y saben aprovechar el apoyo prestado.
- Tipo 3. **Empresas medianas y grandes de más de 15 años de vida muy productivas y volcadas en el exterior.** Para las empresas no veteranas, el apoyo de ICEX contribuye a aumentar todas las magnitudes de interés. Para las veteranas, el apoyo de ICEX provoca una disminución de la exportación de bienes, pero hay atribución al crecimiento tanto de la cifra de negocios como del número de empleados, lo que implica que estas empresas pueden haber abierto líneas de exportación de servicios o haber realizado implantaciones productivas en el exterior, y que parte de esta implantación se puede deber al apoyo previo de ICEX. El crecimiento de estas empresas está equilibrado entre el mercado internacional y el mercado nacional.



- Tipo 4. **Microempresas de reciente creación muy productivas y volcadas en el exterior.** Para las empresas no veteranas el apoyo de IDEX contribuye al gran incremento que experimentan en exportación, cifra de negocios, número de empleados y productividad, mientras que para las veteranas no hay evidencia de tal atribución de ningún efecto al apoyo de IDEX. El apoyo de IDEX contribuye notablemente a que estas empresas levanten el vuelo muy rápidamente y tras el primer o segundo año después del primer apoyo, son capaces de seguir creciendo en todas las magnitudes por sí mismas.
- Tipo 5. **Microempresas de más de 10 años de vida muy productivas y muy volcadas en el exterior.** Para las empresas no veteranas el apoyo de IDEX contribuye a aumentar la cifra de negocios, el número de empleados y la productividad, pero no la cifra de exportación de bienes. Para las veteranas el apoyo de IDEX provoca una disminución de la exportación de bienes, pero hay atribución al crecimiento tanto de la cifra de negocios como del número de empleados y la productividad. Para consolidar su estrategia internacional estas empresas requieren más apoyo que el inicial de IDEX y en otros ámbitos; una vez han pasado este bache pueden haberse implantado de forma productiva en el exterior, lo que constituye un buen resultado atribuible en parte al apoyo previo de IDEX. El crecimiento de estas empresas está equilibrado entre el mercado internacional y el mercado nacional.
- Tipo 6. **Pequeñas empresas de más de 12 años de vida volcadas en el exterior.** Para las empresas no veteranas el apoyo de IDEX contribuye al incremento en la cifra de negocios, el número de empleados y la productividad. Para las veteranas se atribuye al apoyo de IDEX el incremento en la cifra de negocios y la productividad. El apoyo de IDEX contribuye a que la empresa pueda tener la plantilla necesaria y a mantenerla con posterioridad, y contribuye a la buena marcha de la empresa en todas sus magnitudes. Esta buena marcha en facturación sin que haya un incremento en la exportación de bienes puede implicar bien la existencia de líneas



de exportación de servicios o la implantación productiva en el exterior, lo que puede ser un resultado también atribuible en parte al apoyo previo de ICEX.

Tipo 7. **Microempresas de menos de 10 años de vida con baja productividad y tímida presencia en el exterior.** Para las empresas no veteranas el apoyo de ICEX contribuye al incremento en exportación de bienes, cifra de negocios y productividad. Para las veteranas el apoyo de ICEX contribuye al incremento en exportación de bienes y número de empleados. El apoyo de ICEX contribuye a una rápida entrada en el mercado exterior, acompañado de un crecimiento en el mercado nacional que no se consolida que indica una falta de solvencia y de competitividad inicial; son empresas cuya actividad exterior está más ligada con pedidos esporádicos desde el exterior que con un control sobre su estrategia comercial.

12 Recomendaciones de la evaluación

Ampliar el número de empresas con potencial de internacionalización a las que poder ofrecer servicio atendiendo a sus características y necesidades, partiendo de los perfiles y tipologías ya definidas y priorizando los grupos en función de su perfil y de la disponibilidad de los apoyos.

Estimar el impacto a corto y medio plazo de cada tipo de apoyo prestado por ICEX a las empresas.

Hacer un seguimiento de la empresa apoyada para poder ofrecerle un acompañamiento efectivo y continuado a través de servicios adicionales que anticipen sus necesidades presentes y futuras, de modo que el impulso que provea el apoyo de ICEX al principio pueda ser sostenido a medio y largo plazo.



Estas recomendaciones, que contemplan atender un mayor número de empresas, con instrumentos de apoyo nuevos que permitan sostener el impulso inicial en el mercado exterior atribuido a nuestro apoyo actual, conllevan necesariamente un aumento de los recursos de ICEX, tanto en términos de recursos financieros como en recursos humanos especializados, con perfiles que no existen en la actualidad en la plantilla.

13. Cumplimiento de las recomendaciones

Las recomendaciones de esta evaluación han sido aceptadas como necesarias y viables tanto por la organización como por los responsables de la prestación de los diferentes servicios de ICEX y han sido introducidas en el Plan Estratégico de la institución para el bienio 2021-2022. La implementación de estas recomendaciones permitirá introducir mejoras en la prestación de los servicios, si bien esta labor de mejora es continua gracias a otras evaluaciones que bien se encuentran en marcha bien serán puestas en marcha en caso necesario.