

Entrevista a: **Iñigo Gil-Casares Armada, Presidente y Consejero Delegado de España Expansión Exterior**

«El reto es trabajar juntos para que la exportación sea una forma de negocio continuo»

Iñigo Gil-Casares es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, y técnico comercial y economista del Estado. Recientemente ha ocupado los cargos de subdirector general de Política Comercial con Europa, Asia y Oceanía, y director general de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica, dependiente de la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid. Ha sido consejero económico y comercial en Praga, Damasco y Beirut, además de subdirector general de Política Comercial con América del Norte y Asia. Asimismo, en diferentes momentos de su trayectoria profesional ha formado parte de los Consejos de Administración de Sirecox, COFIDES, Pesa Electrónica, y España Expansión Exterior, empresa que hoy preside.



Iñigo Gil-Casares Armada
Presidente y Consejero Delegado de España Expansión Exterior

Verónica López Sabater

La Sociedad Estatal España, Expansión Exterior, tutelada por el Ministerio de Economía y Competitividad por medio de la Secretaría de Estado de Comercio, se encarga de dar apoyo, a través de diversos servicios comerciales y financieros, a cuantas empresas españolas necesiten o quieran iniciar la experiencia que representa la aventura empresarial de internacionalizarse con éxito. ¿Cuáles son las principales actividades desarrolladas por España Expansión Exterior para promover la internacionalización empresarial?

Desde España Expansión Exterior (EEE) proporcionamos un acompañamiento único a nuestros clientes que se enfrentan al desafío de la internacionalización. No nos limitamos a presentarles las oportunidades que identificamos desde las fases más iniciales en las que se generan los proyectos y no nos contentamos con abrir de este modo nuevas vías para la proyección internacional de las empresas españolas. Nuestra fortaleza está sobre todo en la total dedicación con que les prestamos nuestra asistencia y asesoramiento en los

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Excepcional coste cuando quiera	 4. Defensa del tipo de cambio
 2. Pague una sola cuota y no se le finiquite	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libere el máximo de ventajas fiscales	


Unicaja

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

ámbitos comercial y financiero durante el largo y duro recorrido por el que a menudo transcurren los procesos para homologarse, ofertar o licitar, adjudicarse, contratar, financiar y ejecutar una operación o proyecto internacional.

Nuestra larga experiencia de cerca de 60 años de actividad internacional en cuatro continentes, nuestra presencia continuada en los mercados, nuestros contactos en instituciones y organismos, nuestros colaboradores altamente especializados y curtidos en infinitos avatares internacionales, nuestra capacidad para organizar y coordinar consorcios y, por qué no decirlo, también en algunas ocasiones y países nuestra condición de empresa a las órdenes del Estado español y encuadrada en sus estructuras de apoyo a la internacionalización, nos permite ofrecer un servicio de un altísimo valor añadido durante la trayectoria completa de las operaciones.

Si dijera que se trata de un servicio personalizado o a medida no expresaría suficientemente nuestra vocación de servicio y la forma en que concebimos y llevamos a cabo nuestra colaboración con nuestros clientes, identificándonos completamente con los objetivos y necesidades que tienen las empresas que encaran los mercados internacionales, asumiendo como propios sus retos y dificultades, integrando a nuestra gente en sus equipos de desarrollo y de financiación internacionales. Todo ello con el fin de lograr la consecución y el éxito de su negocio internacional.

Nuestro apoyo está enfocado en los aspectos comerciales y financieros. Valoramos la viabilidad de las operaciones, contribuimos a estructurar su financiación y negociamos al lado de nuestro cliente, por cuyo proyecto hemos apostado durante todas las fases del mismo.

La parte de España Expansión Exterior de medio instrumental de la Administración del Estado está previsto que se integre en ICEX, España Exportación

e Inversiones. ¿Qué incidencia tendrá esta integración en el sistema español de apoyo oficial a la internacionalización?

Lo primero que hay que señalar es que EEE ya forma parte de ICEX por ser nuestro accionista mayoritario, propietario del 88,13% del capital de la sociedad, perteneciendo el resto a la SEPI. La integración, o en un término más apropiado, la unificación en un solo edificio en el futuro, servirá para ofrecer un trato más directo y cercano a las empresas, ofreciendo una Ventanilla Global a los exportadores.

La novedad de la Ventanilla Global es una garantía de racionalización de gastos a través de la eliminación de duplicidades. Tiene como único objetivo ofrecer el mejor sistema de apoyo conjunto para proporcionar toda la información disponible en asesoría, apoyos y servicios para la internacionalización de las empresas españolas, a través de un sistema completo integrado, ágil y eficaz. Es un objetivo ambicioso porque trata de abarcar desde la difusión más general de la información relevante, que presta como organismo de la Administración, hasta la asistencia más concreta, especializada y exclusiva que, con una vocación netamente empresarial, presta Expansión Exterior. Así la incidencia en todo caso, será positiva para las empresas españolas.

¿Cuál es el perfil más común entre las empresas (tamaño, nivel de experiencia internacional, áreas de actividad, etc.) receptoras de apoyo de Expansión Exterior para llevar a cabo sus operaciones comerciales y/o de inversión fuera de España?

Las empresas privadas españolas que se encuentren en proceso de contratación exterior son clientes potenciales de España Expansión Exterior, aunque el perfil de las firmas con las que trabajamos actualmente corresponde más a las de un volumen de negocio y tamaño medio-grande.

Estamos abiertos a nuevos retos, pero nuestros clientes hoy suelen ser empresas nacionales con una

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libre el máximo de ventajas fiscales
- 4. Diferencia del tipo de interés
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



actividad reconocida y competitiva en sus respectivos campos, y suelen tener ya alguna experiencia internacional en sectores que abarcan las infraestructuras en general, y más específicamente infraestructuras ferroviaria y de transportes, energía, agua y medio ambiente, Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC), etc.

Como resultado de esta crisis que ha provocado el descenso de las inversiones en infraestructuras en nuestro país, nuestras empresas clientes están volcando sus esfuerzos en el exterior y el saldo para muchas de ellas ha sido que la actividad internacional les ha llegado a suponer en estos últimos dos años hasta el 60% o 70% de todos sus ingresos, y más del 80% en contrataciones.

¿Cuáles son las principales carencias o dificultades que presentan las empresas españolas en el desarrollo de sus negocios internacionales?

Cada vez es más importante la búsqueda de recursos financieros. Y por tanto es necesario mantener el control de los tiempos de desarrollo de esas financiaciones, logrando facilidades para los proyectos de infraestructuras en esquemas de concesiones o participaciones público-privadas, punto éste donde nuestras empresas luchan en competencia tenaz por estar presentes y abrir cada día nuevos mercados.

Teniendo en cuenta esta realidad, EEE está intensificando el esfuerzo en sus contactos con Fondos de inversión internacionales que apuesten por nuestros clientes y puedan permitir la participación de empresas españolas en proyectos de infraestructuras en diferentes partes del mundo.

De la misma manera, España, Expansión Exterior mantiene contacto regular con diversas instituciones multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la CAF Banco de Desarrollo de América Latina o el Banco Asiático de Desarrollo, entre otros.

Estamos familiarizados con los requerimientos y formas de operar de estos organismos y mantenemos

un contacto habitual con ellos. Igualmente, mantenemos una relación muy estrecha con las instituciones españolas de apoyo a la internacionalización: ICO, CESCE y COFIDES; así como con sus instituciones homólogas en otros países europeos. A la par que con la banca comercial nacional e internacional.

¿Hacia qué mercados orienta su actuación España, Expansión Exterior?

Sin descartar jamás oportunidades que puedan surgir en otros mercados, España Expansión Exterior ya ha realizado proyectos en más de noventa países en sus más de sesenta años de existencia, aunque esperamos seguir ampliando mercados.

Desarrollamos nuestra actividad principalmente en Latinoamérica, África, Oriente Medio y Extremo Oriente. Por señalar algún país, pero sin ser exhaustiva la lista, mencionaríamos México y Colombia en Iberoamérica; Argelia, Sudáfrica y Kenia en África; Omán y Catar en Oriente Medio; e India, Malasia y Singapur, en Asia; además de Turquía, país de enorme interés para España.

Teniendo en cuenta la experiencia de España, Expansión Exterior en el ámbito de apoyo a empresas que participan en licitaciones internacionales, ¿qué aspectos destacaría como claves para el aprovechamiento de oportunidades de negocio en el mercado multilateral?

La necesidad que tienen las empresas multinacionales españolas de socios financieros para presentarse a las licitaciones de grandes proyectos en sus sectores de actividad, particularmente en proyectos de inversión. Por esto la búsqueda de otros socios inversores que suscriban una parte del proyecto, se ha convertido en una de nuestras prioridades.

En la consecución de estos objetivos, como ya he mencionado antes, España, Expansión Exterior, mantiene contacto frecuente y estrecho con las principales instituciones financieras multilaterales como son el Banco Interamericano de Desarrollo, el

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libre el máximo de kilometraje
- 4. Diferencia del tipo de interés
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!





Banco Mundial, el Banco Europeo de Inversiones y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, (MIGA, por sus siglas en inglés), entre otras instituciones.

España, Expansión Exterior también contribuye a la promoción de asociaciones público – privadas para la realización de proyectos en el exterior. En este ámbito, ¿cuáles son los mercados y sectores que presentan un mayor potencial?

Los sectores que presentan un mayor potencial están relacionados con las concesiones de infraestructuras: las energías, especialmente las renovables, el agua, las tecnologías de la información, la comunicación; el equipamiento y las operaciones ferroviarias. En estos sectores, se abarcan todo tipo de proyectos, tanto en régimen de licitación pública, como de desarrollo privado: el suministro de equipos, construcción 'llave en mano' y proyectos de inversión.

¿Qué atributos de la oferta española e imagen país destacaría por su mayor aportación de valor y refuerzo de la competitividad de nuestras empresas en el exterior?

En España hemos invertido en infraestructuras y modernización del Estado y tenemos en las empresas y en la Administración personas muy expertas que han realizado y puesto en marcha importantes proyectos. Estas referencias nos permiten poder

participar en los grandes desarrollos que fuesen necesarios en los países donde estamos trabajando.

La competitividad, en mi opinión, es nuestra gran ventaja: la relación calidad-precio. Nuestras empresas representan profesionalidad en destacados y muy necesarios sectores, donde somos líderes indiscutibles por la gran experiencia atesorada en distintos campos, y la cuantía ofertada. Junto con las garantías, les hace merecedoras de los concursos, que las firmas españolas no cesan de adjudicarse semana tras semana por el mundo entero.

¿Cuáles son los principales retos a los que ha de hacer frente España Expansión Exterior para ofrecer un apoyo eficaz en materia de internacionalización de la empresa española?

El mayor de nuestros retos hoy es poder dar cada día mejor servicio, mejorar nuestra capacidad profesional constantemente; y por otra parte, ampliar el número de empresas con las que trabajamos, y especialmente con las medianas, para servirles de ayuda en sus procesos de internacionalización.

Entre nuestros retos siempre están presentes los esfuerzos por buscar nuevas fuentes de financiación en bancos locales o regionales de desarrollo; conseguir nuevos socios inversores que acompañen a nuestras empresas clientes; y estar activos en el mercado para conocer las ventajas diferenciales que pueden tener nuestros competidores y hacer de eso correa de transmisión con nuestra Administración para intentar mejorar nuestro apoyo a la internacionalización.

En este momento, cuando los datos de exportación nacional se mantienen a ritmo constante como los más altos de Europa, y terceros en términos de crecimiento a nivel mundial, nuestro fin en España Expansión Exterior es aportar empuje al impulso exportador y colaborar para mantener esta tendencia. El reto es trabajar todos juntos para que la exportación española sea una forma natural de negocio continuo y permanente en nuestro país ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Excepcional coste cuando quiera	 4. Defensa del tipo de consumo
 2. Pague una sola cuota y no se le finiquite	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libre el máximo de ventajas fiscales	



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!