CLUB EXPORTADORES E INVERSORES

POSITION PAPER SOBRE INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

ÍNDICE

0. RESUMEN EJECUTIVO 2

1. CONTEXTO INTERNACIONAL COMPLEJO E INCIERTO 4

2. ESPAÑA: SITUACIÓN ECONÓMICA Y DEL SECTOR EXTERIOR 5

2.1 Pérdida de competitividad internacional 5
2.2 Estancamiento de la exportación de bienes 5
2.3 Fuerte crecimiento de la exportación de servicios 6

3. RECOMENDACIONES PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD 6

4. POLITICAS E INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACION 8

4.1 Política comercial 8
4.2 Instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización 8
4.3 Fortalecimiento de los sistemas de inteligencia económica 10
4.4 Promoción e información comercial 11
4.5 Diplomacia económica 11
4.6 Fiscalidad de la internacionalización 11
4.7 Programas de cooperación al desarrollo 12

Este *"position paper"* se ha elaborado para entregar a los partidos políticos de cara las elecciones generales que tendrán lugar el 29 de noviembre del 2026. Su objetivo es formular una serie de propuestas y recomendaciones sobre políticas e instrumentos de apoyo a la internacionalización, a efectos de que las tengan en cuenta en sus programas de gobierno. Estas sugerencias se basan en el análisis que han realizado las empresas-socio del Club de Exportadores e Inversores identificando los principales retos, oportunidades y desafíos a los que se enfrentan en su actividad internacional.

5 de noviembre de 2026

0. RESUMEN EJECUTIVO

- El sistema multilateral de relaciones económicas internacionales basado en reglas lleva en crisis varios años. Las cadenas globales de valor se están reconfigurando. El comercio global de bienes crece menos que el PIB mundial. Sin embargo, el de servicios no turísticos presenta tasas de crecimiento muy elevadas.

- China está alcanzando cifras récord de exportación y de superávit comercial impulsadas por una agresiva política industrial (ayudas públicas, subvenciones, créditos, ...) y macroeconómica que mantiene el renminbi infravalorado. Muchos países y sectores económicos en la UE están sufriendo sus efectos tanto dentro del Mercado Común como en terceros mercados.

- España está perdiendo competitividad a nivel internacional. Varios prestigiosos rankings así lo afirman. Por ejemplo el IMD ha bajado a España al puesto 39 de 70 (y al puesto 58 en lo relativo a eficiencia de gobierno).

- El PIB por ocupado crece sustancialmente menos que el PIB total. La presión fiscal ha aumentado más que la de nuestros competidores. La inflación, es también superior. El absentismo laboral está creciendo a tasas alarmantes; muchas empresas no consiguen contratar empleados con el perfil requerido, a pesar de que hay 2,5 millones de desempleados. El gasto en I+D&i y en intangibles es insuficiente. La regulación tanto la interna de España como la de la UE provoca aumentos de costes y pérdida de competitividad doméstica y en terceros mercados.

- El sector exterior español ha dejado de ser el principal impulsor del crecimiento; su contribución al PIB ha pasado del 40% al 37%.

- La exportación de bienes está estancada. Ha pasado de € 389.000 mill en el 2022 a € 393.000 en el 2025, lo que significa que ha caído en términos de volumen. España ha perdido cuota de mercado mundial.

- La exportación de bienes presenta varios problemas estructurales: reducido número de exportadores regulares, excesiva concentración geográfica y escaso contenido tecnológico. El reducido tamaño medio de la empresa española es una de las principales razones que explican estos problemas. Es necesario adoptar políticas públicas que no solo eviten desincentivar el crecimiento de las pymes, sino que lo promuevan.

- La exportación de servicios crece a ritmos muy elevados, alcanzando 13,4% del PIB en el 2025. La de servicios no turísticos, que ha superado € 110.000 millones en el 2025 lleva varios años siendo más elevada que la de turísticos.

- Para aumentar las inversiones empresariales en intangibles (I+D&i, marca, ...) y facilitar su internacionalización es preciso que aumente el tamaño medio de las empresas. Esto puede conseguirse, sin coste presupuestario, aumentando los umbrales regulatorios para que sea obligatorio tener "comité de empresa" a partir de 100 empleados (en lugar de 50), o subiendo el umbral de €6 millones a € 20 millones, por ejemplo, a efectos de sus obligaciones fiscales con Hacienda.

- Es urgente e imprescindible reformar el mercado de trabajo para reducir el elevadísimo absentismo laboral así como para adecuar la oferta a la demanda de trabajo y que no se queden muchas plazas de trabajo sin cubrir.

- La fiscalidad empresarial (impuestos y contribuciones a la Seguridad Social) han aumentado en España, lo que disminuye su competitividad internacional. Otros países de nuestro entorno, por el contrario, han reducido la carga que soportan las empresas.

- La excesiva regulación europea (p.e. CBAM, CSDDD, CRD, ...) aunque se ha suavizado con los paquetes "ómnibus" sigue provocando que las empresas compitan en peores condiciones que las de otros países fuera de la UE.

- España debe continuar apoyando la política comercial de la UE. En concreto la firma de nuevos acuerdos de libre comercio y la reforma de los instrumentos de defensa comercial.

- Hay que terminar de aprobar y poner en marcha las reformas que se han iniciado de los instrumentos de apoyo a la financiación de exportaciones y de la inversión en el exterior. El espíritu debe ser el criterio *"made by Spain"* en lugar del tradicional "*made in Spain"*. El CARI debe convertirse en un "fondo" que pueda autofinanciarse, extender su uso a proyectos de inversión en el exterior, retribuir adecuadamente a los bancos intermediarios y unificar la toma de decisiones de las operaciones CESCE y CARI. Asimismo, hay que continuar con las reformas que se están llevando a cabo en CESCE, ampliando sus techos y coberturas. Es urgente ampliar la dotación presupuestaria del FIEM, especialmente el "no reembolsable" y simplificar su tramitación. Conviene dotar de más recursos humanos al ICO y a Cesce.

- Debido a las tensiones geoestratégicas, cada día es más necesario el uso de inteligencia económica. Conviene facilitar que las pymes tengan acceso fácil a los análisis que se realizan desde diferentes partes de la Administración.

- Hay que aumentar sustancialmente el presupuesto de ICEX y potenciar varios de sus programas como los de becas para la internacionalización y los encaminados a ampliar la base exportadora, así como poner en marcha nuevos programas para diversificar mercados en línea con la estrategia PASE.

- Aunque se han abierto recientemente nuevas oficinas comerciales en mercados prioritarios, conviene reforzar este tipo de acciones.

- Es urgente dotar de suficientes medios a las embajadas para que agilicen la concesión de visados para empresas.

- Países de nuestro entorno usan los viajes de estado, especialmente a Africa y Asia con mucha más frecuencia que España. Además, en nuestro caso serían mucho más útiles para las empresas si se estableciera una programación a largo plazo de los mismos.

- La fiscalidad de varios aspectos de las operaciones de comercio e inversiones exteriores suponen un freno a las mismas. Es necesario agilizar y flexibilizar las

inspecciones y justificaciones de gastos, aumentando la seguridad jurídica, recuperando deducciones por dividendos y rentas de establecimientos permanentes, así como ampliando la red de acuerdos para evitar la doble tributación.

- La nueva Ley de Cooperación al Desarrollo y la creación del FEDES permiten una mayor participación de empresas en la ejecución de proyectos de ayuda al desarrollo que financia España. La mayoría de los países de nuestro entorno usan la cooperación para facilitar que sus empresas ejecuten los proyectos que financian.

- Se debería limitar la concesión de créditos de ayuda al desarrollo a proyectos que sean liderados por España, limitando aportaciones a proyectos que estén liderados por terceros países o instituciones. Es prioritario destinar recursos a identificar proyectos en países en vías de desarrollo que puedan ser ejecutados usando tecnología, know-how y bienes y servicios españoles.

1. CONTEXTO INTERNACIONAL COMPLEJO E INCIERTO

El sistema multilateral de relaciones económicas internacionales basado en reglas lleva en crisis varios años.

  - Muchos países están aplicando medidas proteccionistas a sus importaciones, controlando la exportación de ciertos productos e insumos estratégicos y aplicando políticas de control de inversiones extranjeras.

  - La Administración Trump está usando agresivamente la política comercial como herramienta para alcanzar fines políticos.

  - Las cadenas globales de valor se están reconfigurando. El friendshoring y el nearshoring están, paulatinamente, tomando fuerza. A pesar de ello, el comercio de bienes sigue creciendo, aunque a ritmos muy reducidos,

  - El comercio de "servicios no turísticos" está creciendo a tasas muy elevadas. Según la OMC supone actualmente el 20% del total de los intercambios internacionales. Los avances tecnológicos están posibilitando la "servitización" de las relaciones económicas internacionales.

- El conflicto bélico del Golfo Persico está provocando un importante encarecimiento de la energía y un aumento de la inflación y de los tipos de interés.

- China está alcanzando cifras récord de exportaciones, de superávit comercial con todo el mundo y de control casi monopolístico de ciertos productos e insumos estratégicos (p.e. minerales críticos, paneles solares, baterías eléctricas, ...). Para ello utiliza políticas macroeconómicas (p.e. depreciación de su tipo de cambio, no estimular el consumo interno, ...) e industriales (subvenciones, créditos, ayudas a la I+D&i, ...) muy agresivas.

2. ESPAÑA: SITUACIÓN ECONÓMICA Y DEL SECTOR EXTERIOR

2.1 Pérdida de competitividad internacional

La competitividad internacional de la economía española está en retroceso, a pesar de que el crecimiento del PIB es superior al de la buena parte de Europa.

- El *World Competitiveness Ranking 2026* de IMD sitúa a España en el puesto 39 entre 70 economías y por debajo de la posición que ocupaba en 2022 y 2023. Especialmente negativa es la valoración de la eficiencia del gobierno, aspecto en el que España ocupa el puesto 58. Entre las principales debilidades aparecen el funcionamiento institucional, la regulación, la fiscalidad y el sistema judicial.

- La productividad no crece. BBVA Research señala que, desde finales de 2019 el PIB español ha aumentado un 12,1%, mientras que el PIB por ocupado apenas ha avanzado un 0,2% y el PIB por hora trabajada un 2,4%. El crecimiento se ha basado en la incorporación de más personas al mercado de trabajo.

- La presión fiscal (impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social) ha crecido hasta el 36,7% del PIB en el año 2024. Sin embargo, la de los países miembros de la UE se ha reducido ligeramente hasta el 40% y la media de los países miembros de la OCDE se ha estabilizado en el 34%.

- La inflación en España lleva varios años siendo superior a la otros países de nuestro entorno.

- El sector exterior está perdiendo importancia en la economía española. Si en el año 2022 la exportación de bienes y servicios suponía el 39,7% del PIB, en el 2025 descendió al 36,6%. Ha pasado de ser el principal de motor del crecimiento de la economía española a lastrarlo. En el año 2025 su contribución al PIB fue negativa (-0,7%), mientras que en años anteriores fue positiva (p.e. + 2,4% en el 2021).

2.2 Estancamiento de la exportación de bienes

- La exportación de bienes en el año 2025 (€ 393.000 millones) es prácticamente igual en valor a la del año 2022 (€ 389.000). En volumen ha caído.

- Estamos perdiendo cuota mercado internacional. Según la OMC, ha pasado del 1,76% en el año 2019 al 1,69% en el 2025.

- La exportación de bienes tiene tres problemas estructurales desde hace muchos años:
  - Excesiva concentración geográfica. Casi las tres cuartas partes de la exportación de bienes se dirige a Europa y dos terceras partes a la Unión Europea. Por el contrario, a Asia-Pacífico únicamente se destina el 8%, a pesar de que supone el 40% de la importación mundial. El 8% de la

exportación española se dirige a Estados Unidos, Japón y China, aunque estos tres países suponen el 28% de la importación mundial.

- Escaso número de empresas exportadoras. El número de exportadores regulares está reduciéndose lentamente desde 59.000 del año 2021 hasta los actuales 53.000. De estos, únicamente 25.000 exportan más de € 50.000 anualmente. Además, dos terceras partes de la exportación de bienes la realizan únicamente 1.000 empresas. El reducido tamaño medio de las empresas españolas es una de las razones que explican este fenómeno.

- España ha aumentado considerablemente las exportaciones de bienes de alto contenido tecnológico (actualmente un 9% del total de la exportación), pero aún seguimos lejos del 18% de media de la UE. También en este caso la escasa inversión empresarial en I+D&i se explica por el reducido tamaño medio de las empresas españolas.

2.3 Fuerte crecimiento de la exportación de servicios

- La exportación de servicios, tanto turísticos como no turísticos crece a un ritmo muy saludable. Ha pasado de representar el 11,4% del PIB en el año 2022 al 13,4% en el 2025.

- La exportación de servicios no turísticos alcanzó más € 110.000 millones en el año 2025. Desde el año 2021 crece a una media anual superior al 10%, habiendo superado a las exportaciones de servicios turísticos. Estamos ganando cuota de mercado mundial, a pesar de que otros países como Estados Unidos, Italia, Alemania, Holanda, ... la están perdiendo.

- La exportación de servicios turísticos ha superado € 105.000 millones en el 2025.

- Conviene adoptar medidas hacer más sostenible y rentable el modelo turístico español: diversificar destinos y tipos de turismo (gastronómico, cultural, ...), gestionar adecuadamente el uso de recursos escasos (agua, infraestructuras, vivienda, ...) y obtener mayores ingresos unitarios. El sector se enfrenta a varios retos; por ejemplo, cambio climático, saturación en muchos lugares y épocas del año.

3. RECOMENDACIONES PARA AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD

- Las empresas españolas tienen un tamaño medio reducido, lo que dificulta su internacionalización y limita el gasto que pueden realizar en I+D&i y en intangibles. Conviene poner en marcha políticas que faciliten su crecimiento (p.e. favoreciendo fiscalmente la fusión de pymes) así como eliminar regulación que desincentive su crecimiento, que además no tienen coste fiscal, como por ejemplo aumentando el umbral para que sea obligatorio el tener "comité de empresa" desde los actuales 50 trabajadores hasta 100 y aumentando el umbral de facturación por el que Hacienda considera que una empresa es gran contribuyente de los actuales € 6 millones a € 20.

- Reforma del mercado de trabajo.
    - Es urgente reducir el creciente absentismo laboral (1,6 millones de personas faltan a su trabajo cada día).
    - La tasa de desempleo ha disminuido hasta el 9,8%; es decir, tenemos 2,5 millones de desempleados según el INE. Sin embargo, muchas empresas se quejan de que no encuentran trabajadores con la especialidad y nivel de cualificación que necesitan.

- Conviene fomentar la inversión empresarial en activos intangibles (marca, diseño, I+D&i, ...). Estos activos permiten a las empresas generar diferenciación competitiva, crecer en valor a largo plazo, ganar productividad, operar con mayores márgenes, atraer talento, y abrir o consolidar mercados. Podría conseguirse a través de:
    - Desarrollar programas de sensibilización y formación en gestión estratégica de intangibles.
    - Extender los incentivos fiscales a la inversión en I+D a otros intangibles.
    - Diseñar instrumentos financieros específicos (p.e. IP based finance).

- Hay que reducir la presión fiscal a las empresas. Para ello es necesario reducir el déficit y la deuda pública así como reformar en profundidad el sistema de pensiones de jubilación. El actual sistema puede ser insostenible a medio y largo plazo debido a reducción de la natalidad y prolongación de la esperanza de vida. Convendría replantear la edad de jubilación así como el introducir medidas que fomenten la capitalización de las pensiones sustituyendo parcialmente al actual sistema de reparto.

- La regulación de la UE tiene efectos perversos sobre la competitividad de las empresas europeas, a pesar de que se ha suavizado en algunos temas,
    - Normativas como la directiva de diligencia debida (CSDDD), la de reporting en sostenibilidad (CSRD), el mecanismo de ajuste en frontera del carbono (CBAM) o la de desforestación, provocan aumentos de costes, por ejemplo de electricidad, compliance, ... Aunque las pymes están excluidas, les afecta en la medida en que sean proveedoras de grandes empresas. Empresas de otros países no están sometidas a regulaciones similares, por lo que pueden competir en mejores condiciones tanto en el mercado interior europeo como terceros mercados.
    - Es necesario impulsar una política industrial europea que promueva el "Made in Europe" en licitaciones y programas públicos. La política europea de autonomía estratégica debe impulsarse como elemento de diversificación de dependencias y que, además, se traduzca en oportunidades para empresas europeas en terceros países. Hay que revisar el Industrial Accelerator Act.
    - El precio no debe ser el único factor a tener en cuenta, sino también la resiliencia, el valor añadido industrial, la sostenibilidad, ...

- Conviene dar mayor seguridad jurídica a los operadores españoles, trasponiendo varias directivas (por ejemplo la Directiva 2024/1226 sobre delitos y sanciones, o el nuevo Reglamento 2026/1386 sobre control de inversiones extranjeras). Asímismo, es necesario crear un servicio de consulta centralizado tanto para operaciones que pueden estar sujetas a sanciones como para inversiones extranjeras.

4. POLÍTICAS E INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACION

4.1 Política comercial

España debería continuar apoyando, como está haciendo actualmente, las iniciativas de la Comisión y el Consejo Europeo relativas a:

- La firma y actualización de convenios de libre comercio entre la UE y diferentes países o bloques, como Mercosur o India. Se debe impulsar la firma de acuerdos con países de Asia Central, del Golfo y del sudeste asiático. Ahora bien, la negociación debería centrarse en los temas estrictamente económicos: liberalización del comercio de bienes y servicios, compras públicas, protección de la propiedad intelectual, ... Los actuales convenios llamados de nueva generación que trata de negociar la CE incluyen temas relativos a protección del medio ambiente, derechos laborales, ... que dificultan que muchos países quieran concluir las negociaciones. En aquellos casos en los que no sea posible un acuerdo de libre comercio se deben impulsar acuerdos parciales, por ejemplo en inversiones o materias primas.

- Es importante revitalizar la Organización Mundial del Comercio, que se encuentra paralizada desde hace varios años y, especialmente, revivir el mecanismo de solución de controversias. Esta es una tarea difícil, pero imprescindible para volver a un sistema de relaciones económicas internacionales basado en reglas.

- El rediseño de los actuales instrumentos de defensa comercial, en línea con las recientes propuestas de Francia y Alemania. Es decir, agilizando su uso y aumentando su poder de disuasión con el objeto de prevenir o/y mitigar el efecto en nuestras empresas de competencia desleal de productos de terceros países. Hay que garantizar reciprocidad en el acceso a contratación pública en terceros países en las mismas condiciones que empresas de otros países lo tienen del mercado europeo.

Por otra parte, España debe aumentar el número de expertos nacionales destacados en direcciones clave de la Comisión Europea (p.e. Trade, Intpa, Grow, Taxud, Clima).

4.2 Instrumentos de apoyo financiero a la internacionalización

Los instrumentos de apoyo financiero a la Internacionalización de España son muy similares a los que existen en los países competidores, pero cuentan con menos recursos, son menos ágiles y tienen una gestión más burocratizada, con más requisitos

sobre todo para ser utilizados en economías emergentes. Aunque se han producido recientemente muchos avances y mejoras son necesarias ciertas reformas.

- De carácter general
    - Continuar con la reforma del consenso OCDE, para limitar la competencia desleal de países no miembros (China, India etc.)
    - Derogar la Ley de Deuda externa de 2006, que dificulta considerablemente la financiación de operaciones en países emergentes.
    - Utilizar el concepto "made by Spain" en lugar del tradicional "made in Spain" para determinar que operaciones de empresas españolas se financian y su importe.
    - Permitir que los representantes del sector privado participen en la Planificacion Estratégica y en la fijación de prioridades, países y sectores para los instrumentos de apoyo financiero.
    - Permitir expresamente a "entidades de pago" y "entidades de dinero electrónico" debidamente registradas ante el Banco de España usar estos instrumentos, en línea con las directivas europeas.
    - Aumentar la dotación de recursos humanos en la SEC, Cesce, ICO y Cofides.
- FIEM
    - Aumentar considerablemente el presupuesto del FIEM y favorecer que se utilice íntegramente.
    - Simplificación y agilización de procedimientos para aprobación de créditos FIEM, que debería ser más a nivel técnico, limitando la participación de la CDGAE y el Consejo de Ministros.
    - Ampliar el ámbito del FIEM para que pueda financiar exportaciones de la industria militar y de defensa.
    - Permitir que el FIEM pueda aprobar operaciones en condiciones concesionales o donaciones para proyectos prioritarios de carácter estratégico.
- LINEA FIEM NO REEMBOLSABLE
    - Se debería considerar su efecto arrastre no solo en las exportaciones de bienes, sino también en las de servicios.
    - Esta línea debería dotarse de más fondos, teniendo en cuenta la demanda existente y lo que asignan otros países a este tipo de instrumentos.

  - Los procesos de aprobación y tramitación son muy largos y complejos y deberían reducirse y simplificarse.

- CARI
  - Crear un Fondo para el CARI (en lugar de dotación presupuestaria) que favorezca su autofinanciación y promueva más su utilización.
  - Extender el ámbito del CARI a proyectos de inversión en el exterior de empresas españolas, cubiertos por la Póliza Verde de CESCE y los proyectos de inversiones estratégicas en España de empresas internacionales (PIEs)
  - Establecer un sistema de retribución a los Bancos con márgenes razonables para conceder préstamos a tipo fijo. El sistema actual lo desincentiva y resulta muy complejo autorizar excepciones.
  - Las operaciones de CARI de CESCE deberían aprobarse en el mismo Comité.
- COFIDES
  - Aumentar la dotación de los fondos FIEX Y FONPYME y promover su uso, al haberse demostrado que son instrumentos muy útiles para facilitar la inversión española en el exterior.
- Cesce
  - Aumentar los techos de cobertura por país y por operación para riesgo político.
  - Promover más el uso de la póliza de crédito suministrador (sobre todo en proyectos inferiores a 10 mill) y que CESCE asuma el riesgo de disputa comercial como hace con el crédito comprador.

4.3 Fortalecimiento de los sistemas de inteligencia económica

- El nuevo contexto geopolítico internacional exige reforzar el uso de la inteligencia económica, con el fin de mejorar la capacidad para anticipar, interpretar y afrontar las transformaciones y perturbaciones que afectan a la economía mundial.
- Conviene avanzar hacia enfoques de análisis más integrados, que tengan en cuenta conjuntamente los factores económicos, geopolíticos, tecnológicos y de seguridad. Ello requiere superar la excesiva separación entre ámbitos de análisis que todavía existe en algunas Administraciones públicas y que puede dificultar una adecuada valoración de los riesgos y de sus interrelaciones.
- Es fundamental reforzar la conexión entre la Administración y el tejido empresarial. La información y el conocimiento generados por los sistemas públicos de inteligencia económica deben contribuir a reforzar la capacidad de las empresas para identificar riesgos y adaptarse a los cambios del entorno internacional. Para ello, deben

establecerse mecanismos estables de comunicación e intercambio de información entre el sector público y las empresas.

4.4 Promoción e información comercial

- La aportación de los presupuestos generales del estado al ICEX (€ 83 millones) está congelada desde hace varios años. ICEX ha conseguido aumentar su gasto gracias a los fondos europeos del PRTR y al cobro por prestación de servicios. Es importante que la aportación pública aumente significativamente.

- Para favorecer la diversificación de mercados es importante revitalizar programas como el PASE, creando instrumentos por ICEX que lo promuevan, así como volver poner en marcha otros instrumentos tales como los antiguos de apoyo a la participación de empresas en licitaciones internacionales. El establecer ayudas e incentivos para fomentar la inversión de empresas españolas en ciertos mercados de Africa y Asia ayudarían a diversificar la exportación. Iniciativas como la reciente de poner en marcha nuevos programas de becas para internacionalización son muy adecuadas.

- Conviene potenciar los programas e instrumentos del ICEX destinados a ampliar la base exportadora, tales como ICEX-Next o Cre100do.

- Aumentar la presencia en Bruselas para facilitar la participación de empresas españolas en proyectos financiados por la UE como por ejemplo Global Gateway o el Corredor Transcaspiano.

4.5 Diplomacia económica

- A pesar de que han aumentado los viajes de estado con fines económicos y comerciales, conviene intensificarlos, especialmente a Asia y Africa, y sobre todo establecer una planificación a largo plazo de los mismos.

- Agilizar la concesión de visados. Los recursos humanos con los que cuenta las representaciones diplomáticas españolas en el exterior son insuficientes. Es especialmente significativo la dificultad de obtener visados para viajes de trabajo a España por parte de clientes de empresas españolas, de proveedores e incluso de personal no español que trabaja para nuestras empresas.

- Se han abierto nuevas Oficinas Comerciales (p.e. Boston y S. Francisco), pero conviene ampliar la red y dotarla de más medios, especialmente en zonas geográficas de interés prioritario para nuestra exportación.

- Es necesario reforzar el acompañamiento institucional en terceros mercados, no solo en Africa, Asia e Hispanoamérica, sino también en algunos países OCDE como Estados Unidos y Australia, en los que se están llevando a cabo numerosos proyectos de infraestructuras.

4.6 Fiscalidad de la internacionalización

El tratamiento fiscal a las operaciones internacionales de empresas españolas ha empeorado en estos últimos años. Es urgente adoptar medidas, entre otras:

- Admitir facturas legalmente emitidas en el exterior, aunque no cumplan con los requisitos formales españoles.
- Establecer incentivos para la capitalización de empresas españolas vía dividendos de fuente exterior.
- Crear nuevas deducciones por gastos de internacionalización (ej. contratación personal especializado o adaptación productos a mercados exteriores).
- Excluir del pago fraccionado mínimo los dividendos y las rentas exentas de establecimientos permanentes.
- Aumentar la seguridad jurídica en general y que las actuaciones de inspección sean acordes con la letra y el espíritu de la Ley. Por ejemplo, respecto de la aplicación de la deducción por investigación, desarrollo e innovación tecnológica.
- Simplificar la exención por trabajos realizados en el extranjero por empleados/directivos de empresas españolas.
- Ampliar la red de convenios de doble imposición (ej. Perú, Angola) y vigilar la correcta aplicación de los convenios en vigor por parte de algunos países.

4.7 Programas de cooperación al desarrollo

- Los objetivos de la política española de cooperación al desarrollo hay que asimilarlos a los de países de nuestro entorno: (1) contribuir al desarrollo económico y social; (2) reforzar la proyección e imagen del país donante; y (3) promover la participación de empresas nacionales en la ejecución de proyectos.
- Los organismos multilaterales de cooperación al desarrollo conceden cada vez más importancia a la inversión privada. En España, por el contrario, los proyectos de cooperación apenas se diseñan para fomentar la inversión de empresas. Es necesario mejorar la coordinación de las estrategias y las acciones de la cooperación y de la promoción del comercio e inversión exterior españolas.
- Creación de una cartera de proyectos vinculada al Fondo Español para el Desarrollo Sostenible (FEDES). En la actualidad, la mayor parte de los créditos se conceden a proyectos no liderados por España y que además apenas permiten la presencia de empresas españolas la ejecución. Se debe fomentar la colaboración entre las OTC, las Ofecomes y el sector privado para identificar proyectos.
- Promoción de instrumentos de financiación combinada (blended finance) en el marco de Global Gateway, FEDES y otros programas.

- Articulación de vías de colaboración entre las empresas y el tercer sector para contribuir al desarrollo económico de los países beneficiarios.

- Refuerzo de la convocatoria de Innovación para el Desarrollo mediante la mejora de sus condiciones, con el fin de aumentar el impacto y la escalabilidad de los proyectos.

- Aumentar la transparencia y evaluación de las actividades y los recursos de la AECID, especialmente en lo relativo a participación de empresas e instituciones española en la ejecución de proyectos financiados directa o indirectamente por la cooperación española.

Madrid, 5 de noviembre de 2026