

EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN POR CUENTA DEL ESTADO

Febrero de 2021

1. Coyuntura actual de la economía española

La crisis económica mundial derivada de la pandemia está incidiendo de forma más aguda, si cabe, sobre la economía española. Sin extendernos sobre la gran cantidad de cifras disponibles, cabe recordar algunos datos importantes:

- El PIB español ha registrado una caída del 11% en 2020.
- Las exportaciones de bienes y servicios en 2020 han disminuido aproximadamente un 20%.
- La tasa de paro se situará a fines de 2021 en el 18% y no registrará los niveles de recuperación previos a la crisis antes de fines de 2022.
- El déficit público ha superado a finales de 2020 el 11% del PIB.
- La deuda pública, a finales del 2020, se ha situado en torno al 115% del PIB.

Es innegable que la pandemia ha generado una crisis sin precedentes en la economía española y que la recuperación de los niveles anteriores a la pandemia será parcial, desigual y más lenta que en otros países de nuestro entorno.

En este contexto, es necesario definir políticas que permitan a todos los sectores productivos reactivar la economía española. El sector exterior demostró ser un motor de crecimiento muy relevante en la crisis de 2008-2012, e igualmente podría ahora impulsar la recuperación económica con el apoyo de la Administración pública.

Para ello es necesario contar con instrumentos de tipo fiscal, financiero (ICO, FIEM, seguro de crédito, Cofides...), de promoción e información (ICEX, Oficinas Comerciales...) y de política comercial (acuerdos de libre comercio, instrumentos de defensa comercial...). En esta nota técnica nos centraremos en el seguro de crédito a la exportación.

2. El seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado en España

La Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (Cesce), creada por la ley 10/1970, es la entidad que tradicionalmente ha cubierto los riesgos de impago derivados de operaciones de internacionalización de empresas españolas. No obstante, desde hace ya bastantes años, al igual que ocurre en el resto de los países de la OCDE,



existen en España otras compañías de seguro de crédito que operan en libre competencia con Cesce.

Ahora bien, hay casos en los que el mercado privado de seguro de crédito no siempre cubre estos riesgos. Por ejemplo, cuando el impago se produce por circunstancias extraordinarias, como catástrofes naturales o derivadas de situaciones políticas que impiden que se lleven a buen término las operaciones de exportación (por ejemplo, suspensión de convertibilidad de una moneda, prohibición de comprar divisas para poder pagar al exportador, expropiación injusta de activos de empresas en el exterior...) o incluso imputables a compradores privados, cuando el país o el propio importador tienen una solvencia dudosa.

En estos casos, es decir, cuando los impagos se producen por circunstancias ajenas al exportador o al importador, es el Estado el que normalmente asume dicho riesgo¹. Es lo que se conoce como "seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado". Es una práctica común en todos los países de la OCDE. En cada uno de ellos, existe una agencia, normalmente de carácter público, a la que el Estado otorga un mandato en exclusiva para cubrir los riesgos políticos y extraordinarios en su nombre. Son las llamadas "ECA" (*export credit agency*, por sus siglas en inglés): Cesce en España, Hermes en Alemania, Bpifrance en Francia, SACE en Italia, Ksure en Corea del Sur... El común denominador de las ECA es que actúan por cuenta del Estado, aunque sean agencias independientes.

2.1.- Comparativa de la cobertura de Cesce por cuenta del Estado frente a otras ECA

El cuadro siguiente muestra el valor del seguro por cuenta del Estado emitido en España, así como el valor de los contratos de exportación que han contado con apoyo financiero oficial.

CUADRO 1: COBERTURA DE SEGURO DE CREDITO POR CUENTA DEL ESTADO EN ESPAÑA

	2019	2018	2017	2016	2015
Seguro emitido	3.091	3.519	1.316	2.082	2.641
Valor contratos con apoyo oficial	14.001	12.065	5.545	3.444	4.991

Fuente: Cesce. Memoria anual 2019.

Datos en millones de euros.

¹ Cabe señalar que existe también un mercado privado de seguro de crédito a la exportación que cubre riesgos políticos y extraordinarios. Ahora bien, las compañías privadas que aseguran estos créditos lo suelen hacer en condiciones mucho más restrictivas y onerosas que las ECA que actúan por cuenta del Estado.

En términos absolutos, la cartera de riesgos por cuenta del Estado asumidos por Cesce es inferior no solo a los países grandes de la UE, sino incluso a otros de tamaño inferior. En efecto, Cesce ocupa el duodécimo lugar entre las ECA de los países occidentales, por detrás de otros países como Bélgica, Países Bajos, Finlandia o Suecia². Además, en términos relativos, el volumen de exportación español que cuenta con cobertura de seguro de crédito por cuenta del Estado es también considerablemente inferior al que ofrecen otros países europeos, tal y como se recoge en el cuadro siguiente. Así, por ejemplo, en 2019 Austria emitió seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado por valor de 6.169 millones de euros; en proporción a la exportación austriaca, dicha cobertura de seguro es 3,88 veces superior a la española. Igualmente ocurre con Suecia, cuyo volumen de cobertura sobre el total de las exportaciones nacionales sería 3,62 veces superior al español.

CUADRO 2: SEGURO DE CREDITO POR CUENTA DEL ESTADO EMITIDO: VOLUMEN ABSOLUTO Y COMPARACION CON ESPAÑA.

	España (Cesce)	Alemania (Hermes)	Francia (Bpifrance)	Italia (SACE)	Austria (OeKB)	Suecia (EKN)	Dinamarca (EKF)
Seguro emitido por cuenta del Estado en 2019	3.091	21.000	11.658	11.890	6.169	5.195	2.389
Proporción de exportaciones que cuenta con cobertura de seguro de crédito por cuenta del Estado (España = 100)	100	158	229	248	388	362	241

Fuente: elaboración propia con datos de las memorias anuales de las ECA 2019.

Datos en millones de euros.

Índice: valor seguro de crédito por cuenta del Estado sobre exportación total (España valor 100).

2.2.- Participación del sector privado en la toma de decisiones

Cesce ha ido perdiendo autonomía en el aseguramiento de riesgos por cuenta del Estado. En el año 2006 se limitó con la entrada en vigor de la Ley de Deuda Externa, como se explica más adelante, pero fue en 2015 cuando se restringe sustancialmente. Hasta entonces Cesce gozaba de amplia autonomía en la toma de decisiones sobre cobertura de riesgos por cuenta del Estado, y el sector privado participaba con voz, aunque sin voto, en las deliberaciones para la toma de decisiones sobre dichas coberturas.

La ley 8/2014 y el real decreto 13302/2014 introdujeron varias modificaciones en la operativa y funcionamiento de Cesce, con las cuales se pretendía salvaguardar la cuenta del Estado en el caso de una posible privatización de la compañía. Así, se creó la

² ICE n.º 906, enero-febrero 2019.

Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado (CRE), a la que se asigna la competencia sobre la toma de decisiones de cobertura de riesgos por cuenta del Estado. La ley y el real decreto permiten que el sector empresarial (entidades financieras, empresas y asociaciones sectoriales) participe, de modo permanente o *ad hoc*, en la toma de decisiones de la CRE.

Lo que ha ocurrido desde 2015 es que el sector público continúa siendo mayoritario en el accionariado de Cesce, con un 50,25%; es decir, no se ha producido la privatización inicialmente prevista. Los accionistas privados mantienen, en conjunto, una participación minoritaria y son fundamentalmente las mismas entidades financieras que antes de las modificaciones legales: Santander (23,88%), BBVA (16,30%), Sabadell (3,6%), compañías de seguros (3,90%) y otros bancos (2,07%).

Sin embargo, al sector privado se le ha excluido de la toma de decisiones, y hoy no participa en la CRE ni con voz ni voto. Esto supone un problema de insuficiencia de criterios y asesoramiento en determinados riesgos, en los que el sector privado tiene amplia experiencia, sobre todo el sector financiero por su posición y conocimientos en países donde está operando.

2.3.- Criterios políticos en la toma de decisiones

Según valoran tanto los usuarios del sistema como consultores independientes que han realizado recientemente un *benchmark* de ECA³, en los últimos años ha disminuido el grado de independencia en la gestión de la cuenta del Estado tanto en comparación con la etapa anterior de Cesce como con respecto a otras ECA.

El personal de Cesce siempre ha aplicado criterios técnicos en la evaluación de los riesgos en el apoyo a la internacionalización. Pero desde el año 2015 la Administración pública es quien toma directamente las decisiones (antes únicamente establecía criterios y políticas) sobre los riesgos que se deben asegurar por cuenta del Estado, así como en relación con los países de destino y con los importes de las operaciones.

En concreto, la arriba mencionada Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado (CRE), presidida por la Secretaría de Estado de Comercio, es quien decide qué operaciones de exportación tendrán o no apoyo oficial. En la CRE se sientan 14 personas representantes de diferentes Ministerios (Secretaría de Estado de Comercio, y los Ministerios de Asuntos Económicos, Hacienda, Asuntos Exteriores, Agricultura y Transportes). La propia Cesce actúa como ponente, pero sin voto.

³ Este estudio lo realizó la empresa RX Public Management Consulting. Un resumen del mismo se publicó en el boletín económico de *Información Comercial Española* n.º 3123 (mayo de 2020).

Los criterios que aplican los diferentes vocales de la CRE son diversos, porque responden a los intereses de los diferentes ministerios, que no necesariamente tienen como objetivo priorizar la internacionalización de las empresas españolas. Y todo ello sin contar con el sector privado y la indudable experiencia y conocimientos que puede aportar sobre la gestión de operaciones y proyectos de exportación.

Además de la CRE, la ley 8/2014 establece un mecanismo por el cual determinadas operaciones han de elevarse a decisión política, en concreto a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (CDGAE), a quien le corresponde tomar la decisión final en operaciones en países altamente endeudados (países HIPC⁴) o cuando el volumen del riesgo asumido por Cesce supera el 5% de la cartera por cuenta del Estado. La participación de la CDGAE en el proceso de toma de decisión genera, en la práctica, importantes retrasos e incertidumbre, tal y como manifiestan exportadores y entidades financieras.

En suma, hay una excesiva intervención por parte de los servicios de la Administración del Estado en la gestión operativa de Cesce, lo que redundará en una merma de la eficacia y agilidad del instrumento.

El excesivo intervencionismo administrativo y la obligatoriedad, para ciertas operaciones aunque sean pequeñas, de que intervenga el Gobierno (CDGAE) han generado la percepción por parte de muchos usuarios del sistema (empresas exportadoras y bancos) de que muchas operaciones no se aprobarán o que su tramitación será lenta y engorrosa. Esto supone un desincentivo para que los exportadores inviertan tiempo y recursos en gestiones comerciales para cierto tipo de operaciones en determinados países.

2.4.- Otras cuestiones

Al ser Cesce una empresa pública, su grado de autonomía para contratar personal o abrir sucursales en el exterior es muy reducido. En general, Cesce está sometida a los presupuestos generales del Estado en lo relativo a contratación de personal y su remuneración, lo que ha limitado su capacidad operativa.

Por otro lado, la ley de deuda externa de 2006 limita muy considerablemente la capacidad de Cesce para conceder apoyo financiero oficial a operaciones de exportación a países HIPC. La mayoría de estos países se encuentran en África

⁴ Se denomina países HIPC (*heavily indebted poor countries*, por sus siglas en inglés) a un conjunto de países en vías de desarrollo, de renta muy reducida, a los que los miembros de la OCDE han concedido importantes condonaciones de deuda pública. La mayoría de estos países HIPC se encuentran en África subsahariana, aunque hay también algunos en Latinoamérica y Asia.

subsahariana, donde el apoyo financiero es esencial en proyectos de infraestructuras (transportes, energía, agua...) o de carácter social (saneamiento, equipamiento hospitalario y educativo...). La ley de deuda externa, por tanto, deteriora la competitividad de las empresas españolas frente a las de otros países, como por ejemplo Francia, Italia, Alemania o Bélgica, que no tienen las limitaciones legales que en España nos hemos autoimpuesto.

3. Diagnóstico de la situación a nivel internacional

En el año 1978 los países occidentales establecieron, en el marco de la OCDE, unas reglas de juego sobre apoyo público a la financiación de operaciones de internacionalización. Estas reglas, que se han denominado "Consenso de la OCDE"⁵, tienen como objetivo que la competencia entre exportadores de diferentes países se establezca en términos de precio, calidad, o servicio, pero no en razón a condiciones financieras (crédito y seguro de crédito a la exportación) con apoyo público. Es decir, intentan crear un *level playing field*, donde la decisión de adjudicación de contratos por el importador no sea fruto de un atractivo paquete de financiación con apoyo oficial.

Pero la crisis financiera de 2008 y la irrupción de nuevos exportadores no sujetos a la disciplina del Consenso de la OCDE han provocado que la competencia en las condiciones de financiación de operaciones de exportación con apoyo público haya aumentado significativamente. Cabe destacar la influencia de China (que no es parte firmante del Consenso), cuyo volumen de crédito oficial a la exportación a medio y largo plazo es muy superior al de otros países occidentales; por ejemplo, en 2017 superó los 35.000 millones de euros (10 veces más que España y 5 veces más que Italia o Francia).

Entre los países firmantes del Consenso, muchas ECA son cada vez más agresivas en el apoyo a sus exportadores. Las características de los productos de las ECAs son muy parecidas. Sin embargo, la principal diferencia estriba tanto en los criterios que emplean para determinar qué riesgos son asumibles (por ejemplo, importe, tipo de proyecto, país importador...) como en la flexibilidad y agilidad en la tramitación.

⁵ El Consenso de la OCDE surge como un "acuerdo de caballeros" entre países miembros de la OCDE mediante el que pactan unas condiciones de financiación con apoyo público para operaciones de exportación de los países miembros de la OCDE a países en vías de desarrollo. Dichas condiciones incluyen un porcentaje mínimo de *down payment* que tiene que realizar el importador sobre el valor del contrato, plazos máximos de amortización, tipo de interés mínimo, valor máximo de contenido local del contrato que puede financiarse... El objetivo último del Consenso de la OCDE es evitar que la competencia entre exportadores se produzca por unas condiciones de financiación muy favorables, para que la decisión final del importador esté basada en precio, calidad, tecnología, especificaciones técnicas, servicio...

Para ello, usan cada vez más financiación desligada⁶, que no está sometida al “corsé” del Consenso. Igualmente, emplean con más frecuencia cláusulas de “interés nacional” (concepto indeterminado que admite interpretaciones más o menos laxas) en lugar de las tradicionales de “contenido nacional” (mediante las que se liga el monto total de apoyo financiero al valor del componente nacional en el contrato de exportación), lo cual permite que las ofertas de sus empresas sean más ajustadas y competitivas al no restringir la incorporación de componentes extranjeros.

Además, estamos asistiendo a un fenómeno nuevo: muchas ECA prestan un decidido apoyo comercial en destino, ayudando a estructurar financieramente las operaciones, para facilitar que exportadores de sus respectivos países obtengan contratos.

Ambos factores implican que el apoyo financiero oficial que prestan muchas ECA va cada vez más orientado a crear oportunidades para sus empresas, en lugar de limitarse a facilitar la puesta en marcha de las mismas. En definitiva, desde hace unos años estamos asistiendo a un descompensación y deterioro del *level playing field*.

4. Conclusiones

Cesce, como gestor de la cuenta del Estado, ha quedado relegada en la comparativa internacional, manteniéndose como una agencia de corte tradicional, que no ha podido adaptarse plenamente a los cambios que están impulsando las ECA de países competidores de España. A pesar de que la calidad técnica y la buena voluntad del equipo humano de Cesce son altamente valoradas por los exportadores, hay una serie de obstáculos legales y administrativos que han impedido dichas adaptaciones en el *modus operandi* de Cesce. Entre otros:

- Rigidez en la toma de decisiones, debido a que las decisiones de asunción de riesgo y aceptación de coberturas se toman por la Administración o el Gobierno (CRE y CDGAE). Por el contrario, en otros países de nuestro entorno estas decisiones se delegan en la ECA correspondiente, tal y como señala el mencionado estudio de *benchmark*.
- Insuficiencia de recursos humanos, por las restricciones que impone el sector público a la contratación de personal.
- Ausencia de filiales y oficinas de representación en el exterior para ayudar en la generación de operaciones y apoyar a los exportadores en aquellas que se están negociando.

⁶ La financiación ligada es aquella que se concede a condición de que el beneficiario la utilice para la compra de bienes o servicios del país financiador. En cambio, la financiación desligada elimina esa restricción, de tal manera que el beneficiario puede emplear los fondos para comprar bienes o servicios de cualquier país.

5. Propuestas para flexibilizar los procedimientos de Cesce en el seguro por cuenta del Estado

A continuación, se proponen algunas medidas que ayudarían a flexibilizar el sistema español y a igualar las ventajas competitivas que empresas de otros países tienen a través de su apoyo oficial a la exportación.

5.1.- Mayor autonomía de Cesce frente a la Administración del Estado en la toma de decisiones sobre aseguramiento de operaciones

Tradicionalmente, el papel de la Administración del Estado ha sido la definición de las políticas aplicables en países, sectores, límites y techos de operaciones. Sin embargo, a través de la CRE, su papel se ha ampliado considerablemente hasta adoptar decisiones concretas sobre casi todas las operaciones, relegando las consideraciones técnicas en esa toma de decisiones.

Si bien es cierto que, recientemente, se ha aprobado elevar el valor máximo del riesgo por operación que puede aprobar Cesce de forma autónoma hasta los 10 millones de euros, las operaciones de importe superior siguen siendo aprobadas por la CRE. Así, las operaciones de entre 10 y 30 millones se discuten en una reunión "virtual" de la CRE (que teóricamente se reúne con carácter semanal), mientras que las operaciones superiores a los 30 millones de riesgo se discuten en la CRE "presencial", que se reúne teóricamente con carácter quincenal.

Se recomienda que Cesce recupere autonomía en la toma de decisiones sobre cobertura de riesgos por cuenta del Estado, con planteamientos basados en criterios técnicos, y que el techo por operación que pueda aprobar Cesce directamente se eleve de forma sustancial.

5.2.- Techo anual de operaciones de seguro de riesgos políticos y extraordinarios

Los presupuestos generales del Estado establecen, año a año, el volumen máximo de cobertura de riesgos por cuenta del Estado. Este techo se sitúa desde hace varios años en 9.000 millones de euros, pero en la práctica Cesce nunca asegura por cuenta del Estado más de un tercio de dicha cifra.

Cabría preguntarse si esto se debe, bien a que hay solicitudes de cobertura que no se aprueban por diferentes motivos, bien a que la demanda es insuficiente, o bien a la combinación de ambos factores. Numerosos exportadores y entidades financieras manifiestan que no solicitan cobertura para muchas operaciones porque saben que no serán aprobadas. Sin embargo, ECA de otros países sí ofrecen cobertura para

operaciones de características similares por el tipo de operación, el importe y el país de destino.

Resulta sorprendente la insuficiente voluntad que existe, en la práctica, para apoyar la internacionalización de la empresa española. Si los presupuestos generales del Estado establecen un techo de 9.000 millones de euros, este importe debería ser un objetivo para alcanzar, no una simple declaración de intenciones.

En cualquier caso, una política más flexible en cuanto a países, techos por operación y contenido del contrato de exportación generaría más demanda de seguro y, por tanto, un mayor volumen de exportación.

5.3.- Flexibilización en la aplicación de criterios en material extranjero y gastos locales

Para aproximar las condiciones financieras con apoyo oficial que ofrece Cesce a las que conceden otros países no ligados por el Consenso de la OCDE, como China o Brasil por ejemplo, el Gobierno debería adoptar tres tipos de medidas:

- a) Apoyar de forma decidida que se modifique el Consenso de la OCDE en diferentes aspectos tales como el *down payment*⁷, reduciendo el mínimo obligatorio que actualmente es el 15%, y aumentando la financiación de gastos locales hasta el 40% o 50% en función del nivel de desarrollo del país beneficiario de la financiación.
- b) Hasta que se produzca dicha modificación del Consenso de la OCDE, el Gobierno debería, igual que hacen otros países occidentales, aplicar criterios de "interés nacional" para poder ofrecer un apoyo financiero más competitivo de lo estrictamente permitido por el Consenso. Se trataría de sustituir el paradigma del *made-in-Spain*, que tradicionalmente ha aplicado nuestro país para conceder apoyo oficial, por el criterio *made-by-Spain*.
- c) Permitir que la financiación con apoyo oficial español del componente producido en el extranjero sea superior al límite actual que establece la normativa española, toda vez que el Consenso de la OCDE no establece limitaciones y otras ECA de países occidentales están ofreciendo mucha más flexibilidad a sus empresas exportadoras.

⁷ Según el Consenso de la OCDE, el crédito a la exportación con apoyo oficial está limitado al 85% del valor del contrato, y el importador debe efectuar un pago inicial en efectivo por la cantidad restante. Ese pago inicial es el *down payment*.

5.4.- Máxima flexibilidad en grandes operaciones

No son más de una docena las empresas españolas capaces de acometer grandes contratos de infraestructuras o de plantas llave en mano en el exterior. Estos tipos de proyectos han demostrado, en la práctica, que generan un importante y beneficioso efecto arrastre (por ejemplo, facilitan la incorporación de numerosas pymes españolas como subcontratistas).

En este tipo de operaciones, el estudio de la financiación es uno de los más difíciles y delicados de analizar y, por ello, la colaboración de Cesce con el sector financiero español es clave, como ya se ha señalado.

Cesce debería aplicar la máxima flexibilidad posible para no penalizar la competitividad de las grandes propuestas empresariales españolas por utilizar criterios rígidos que limiten el techo máximo por operación a un porcentaje de la cartera total de riesgos por cuenta del Estado, o la financiación del gasto local o el componente extranjero. Conviene recordar que la enorme competencia existente en los mercados internacionales favorece a los países importadores en sus demandas *offset* (es decir, de incorporar contenido local en los contratos) o de ceder tecnología y *know-how* para producir localmente, lo cual también requiere financiación.

A este respecto, se debe tener en cuenta las peculiaridades de cada sector. En el caso de grandes proyectos de infraestructuras de transporte, por ejemplo, el componente de gasto local necesariamente tiene que ser muy elevado para que la oferta que presenten las empresas sea competitiva. En el caso de plantas llave en mano, por ejemplo, en *oil & gas*, los criterios medioambientales para aprobar la operación no deberían ser más estrictos que los establecidos por autoridades internacionales. No conviene olvidar que en muchos casos la tecnología española es muy adecuada para reducir niveles de contaminación.

Además, cuando nuestras constructoras o ingenierías obtienen proyectos en el extranjero, siempre hay un beneficio que retorna a España en forma de dividendos, sobre los que se termina tributando en nuestro país. A fin de cuentas, las constructoras exportan valor añadido alto (ingeniería, diseños), mientras que el gasto local, aun siendo una partida importante del precio de los contratos, contiene un valor añadido generalmente menor.

5.5.- Derogación de la ley de deuda externa de 2006

Con esta medida, se eliminaría el requisito de previa aprobación por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos de operaciones de pequeño tamaño en países HIPC.

Son evidentes las facilidades financieras que Francia, Italia, Alemania, Reino Unido y otros países de menor tamaño como Bélgica y Países Bajos ponen a disposición de sus exportadores en muchos de estos países HIPC. Debido a la Ley de Deuda Externa nuestras empresas compiten en clara desventaja.

5.6.- Máxima colaboración con el sector privado en el aseguramiento por cuenta del Estado de riesgos semipúblicos o subnacionales

Hoy en día hay muchos proyectos en los que el cliente no es el Gobierno central, sino empresas públicas o semipúblicas o Gobiernos subnacionales (provinciales, locales...). En estos casos, no es fácil que el prestatario cuente con garantía soberana⁸, que es una condición casi *sine qua non* para que el exportador español obtenga apoyo financiero oficial. En muchos casos, dichas corporaciones públicas o instituciones subnacionales ofrecen garantías cuyo análisis no resulta sencillo, como tampoco lo son las distintas variaciones y peculiaridades derivadas de estas garantías.

Volvemos aquí a la necesaria colaboración con los accionistas privados de Cesce y, en su caso, agrupaciones de exportadores, que puedan ayudar en la gestión y análisis de estos riesgos, para que las ofertas que presenten los exportadores españoles puedan contar con apoyo oficial.

5.7.- Promover una política más proactiva de Cesce frente a exportadores españoles e importadores extranjeros

Al igual que están haciendo otras ECA, se debería dotar a Cesce de medios para poner en marcha políticas mucho más agresivas de apoyo a la exportación española, a través de contactos con clientes potenciales en países extranjeros, ayudándoles a estructurar la financiación de sus operaciones.

No pasa inadvertida la influencia que UKEF (la ECA británica) o SACE (la ECA italiana) están ejerciendo en mercados donde España tiene una buena posición, y donde, de pronto, una línea no vinculante de SACE o de UKEF ha inclinado a nuestros clientes a trabajar con empresas italianas o británicas. Por ello, el Gobierno debería autorizar y dotar de medios a Cesce para abrir delegaciones en el extranjero y contratar a personal especializado.

⁸ Aval del país o de su Ministerio de Hacienda.

5.8.- Estudio de creación de empleo en operaciones de exportación con apoyo financiero oficial

Sería recomendable que Cesce o la Administración realizara y publicara estudios y análisis sobre el impacto en la creación o mantenimiento de empleo de las exportaciones que cuentan con apoyo financiero oficial. Este tipo de análisis lo hacen otros países como Canadá a través de su ECA (EDC) o Dinamarca a través de la suya (EKF). En el caso de Canadá, por ejemplo, la actividad de EDC ha servido para crear (o mantener) más de medio millón de puestos de trabajo anuales desde el año 2012.