

RESULTADOS ENCUESTA IMPACTO COVID-19 EN NEGOCIOS INTERNACIONALES EMPRESAS SOCIAS DEL CLUB

6 mayo 2020



Perfil de empresa

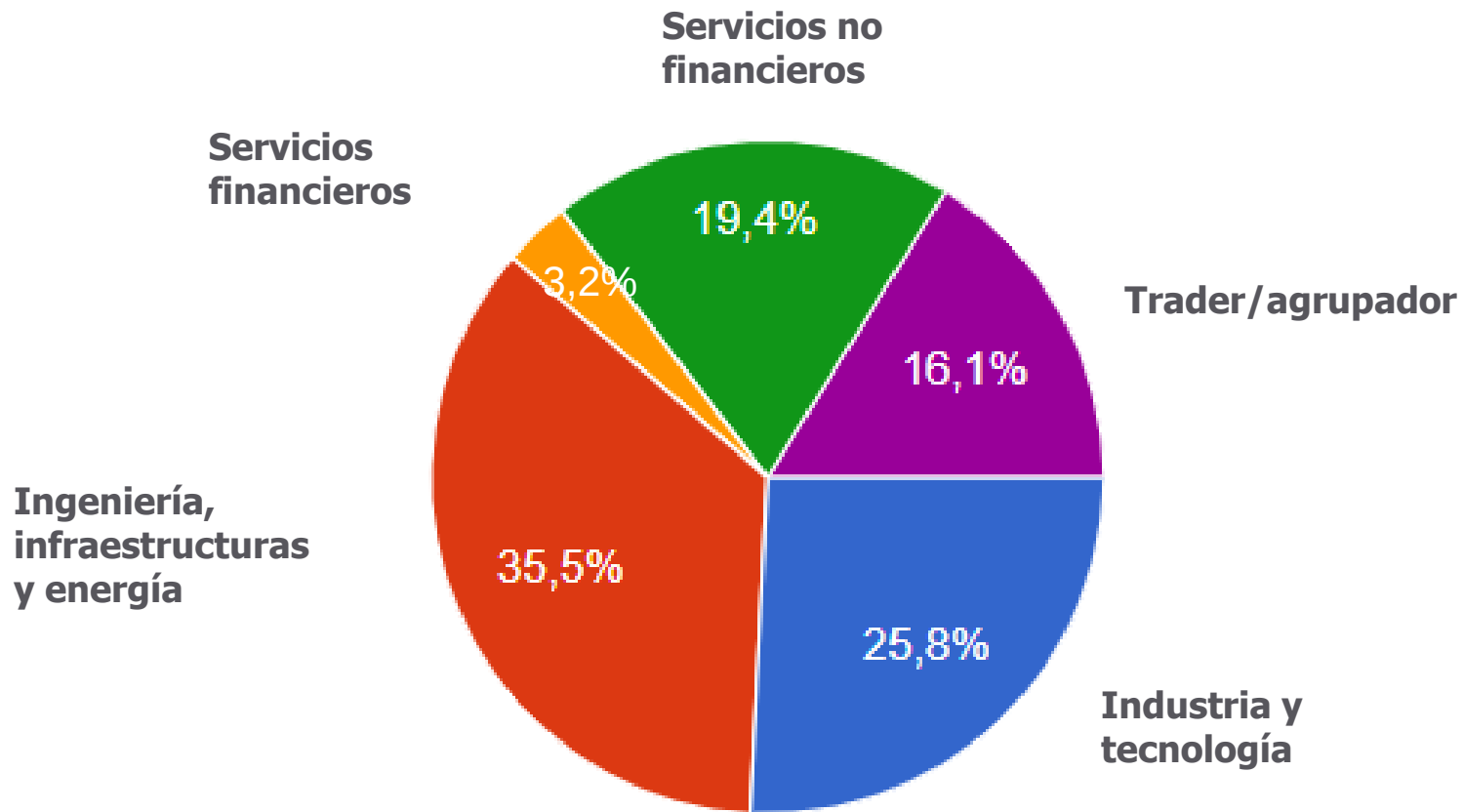
- a) Sector
- b) Facturación
- c) % Negocio internacional

Preguntas encuesta

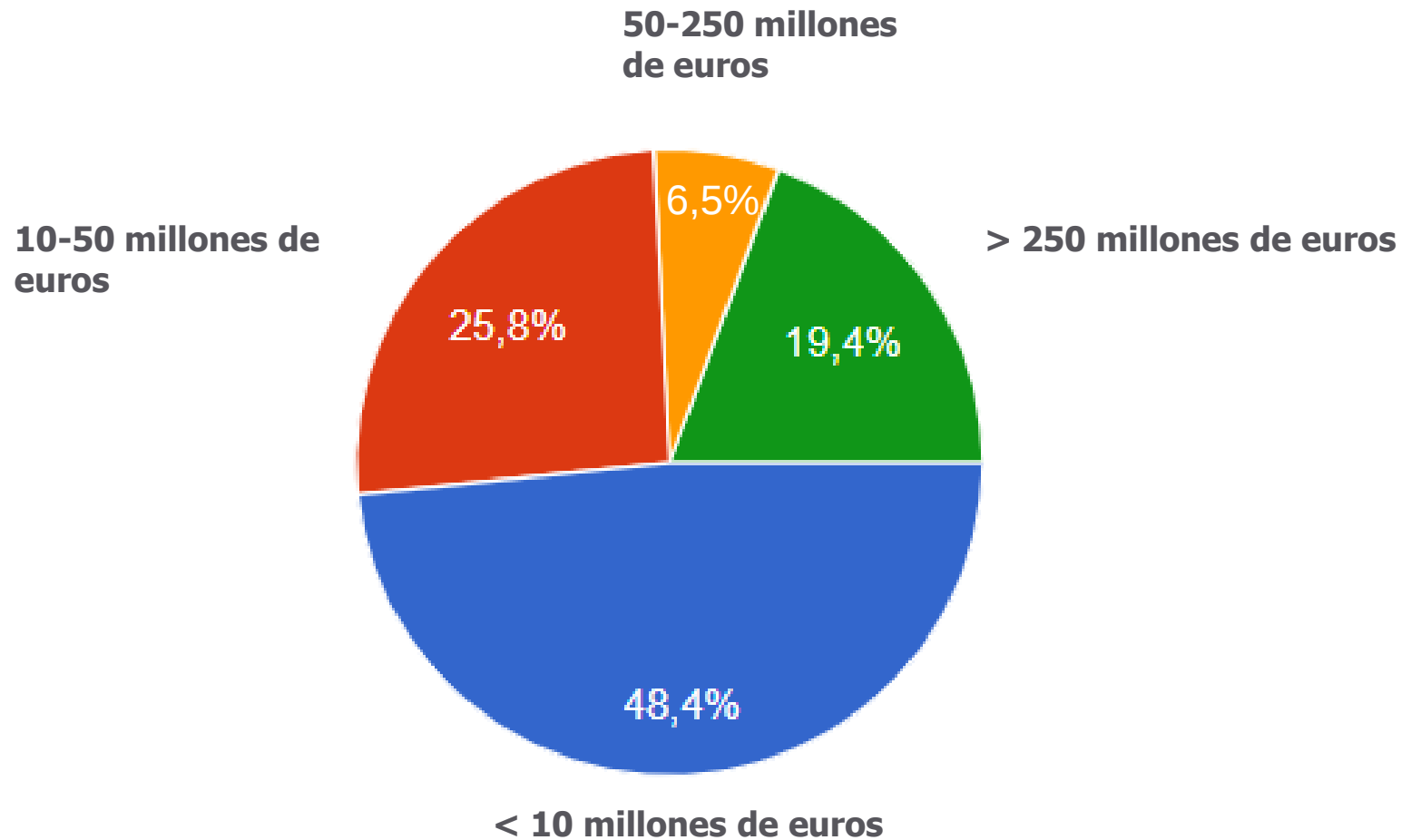
1. Impacto a corto plazo en actividad internacional
2. Principales problemas a los que se enfrentará
3. Situación competidores
4. Apoyos públicos necesarios

Fecha realización: 30 abril 2020

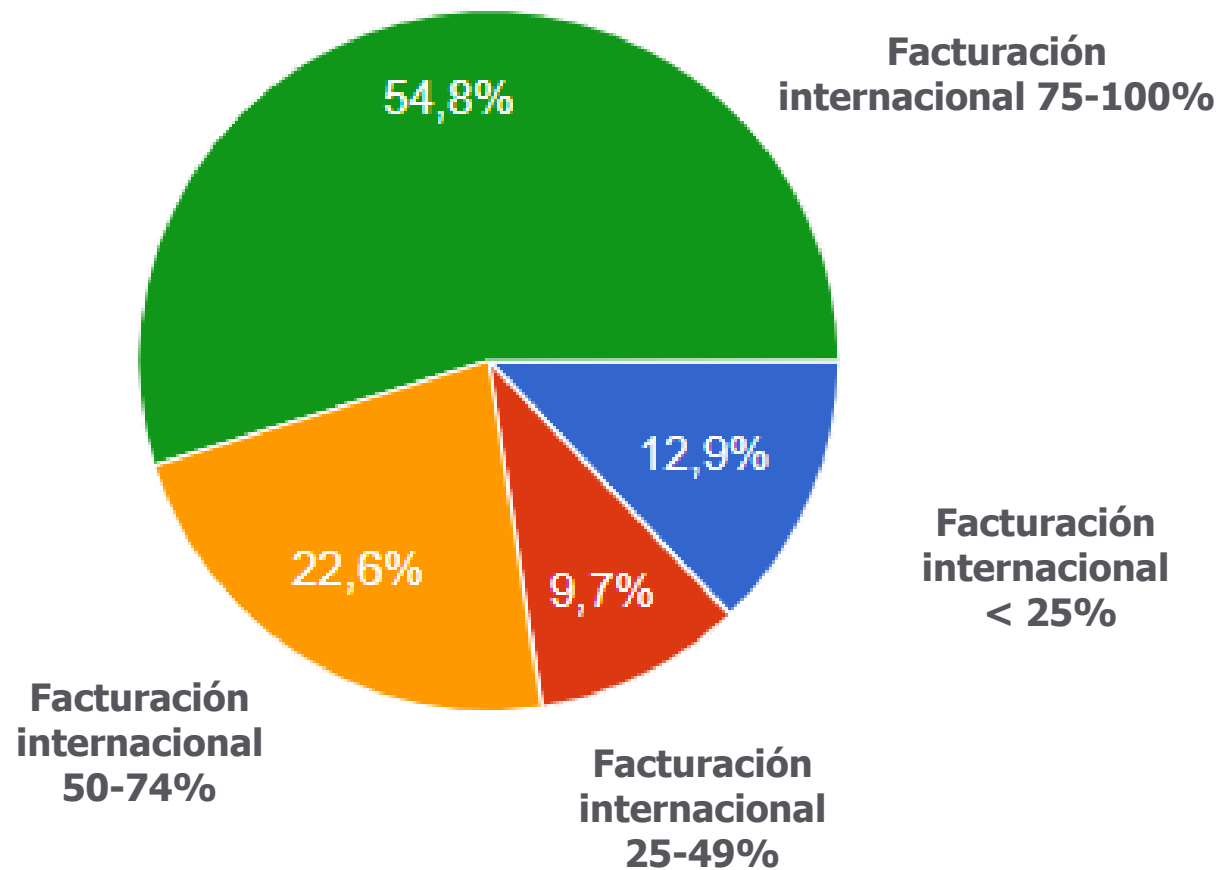
A) A qué sector pertenece su empresa



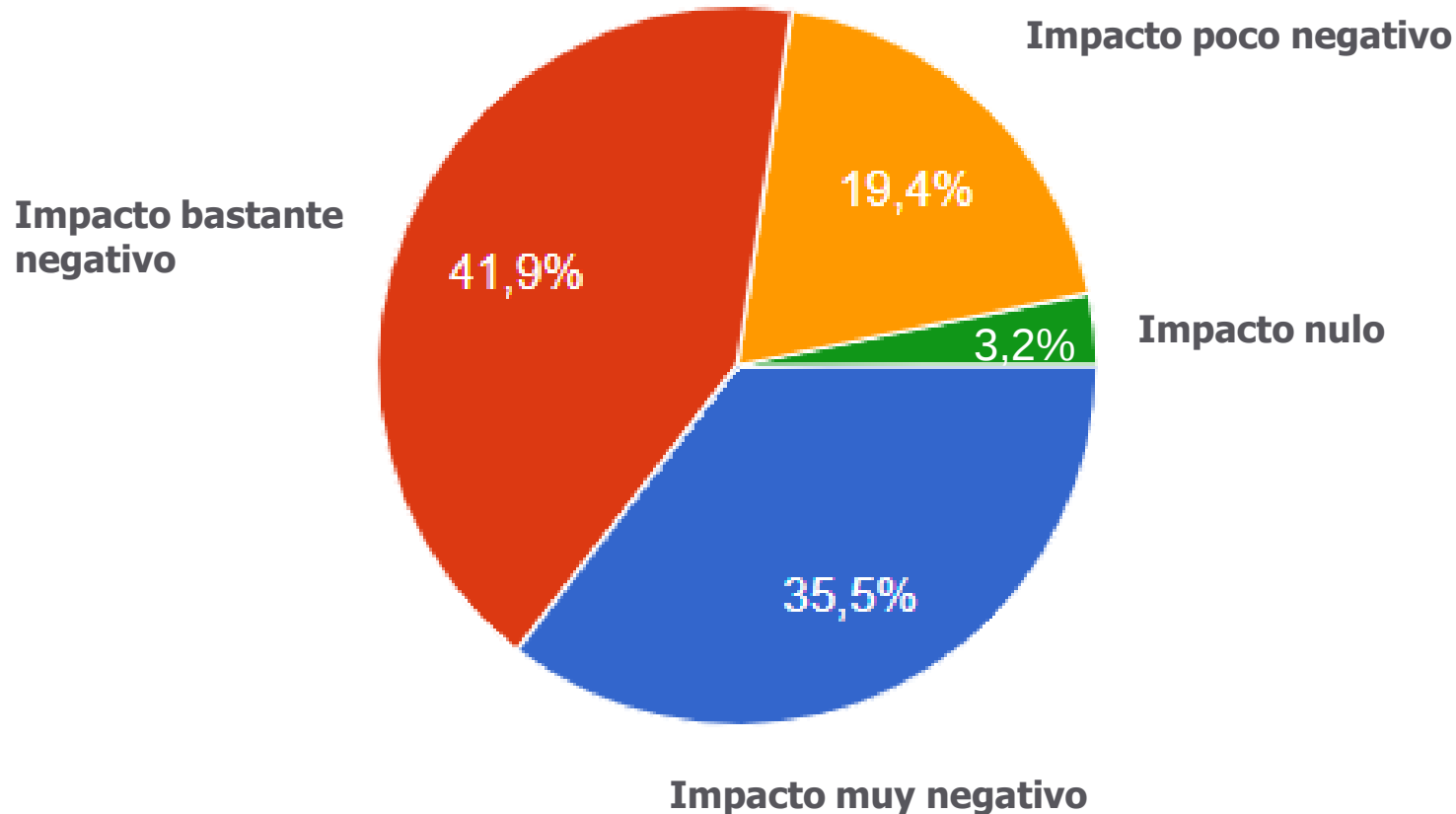
B) Facturación de su empresa en el último ejercicio



C) ¿Qué porcentaje de su facturación corresponde al negocio internacional?

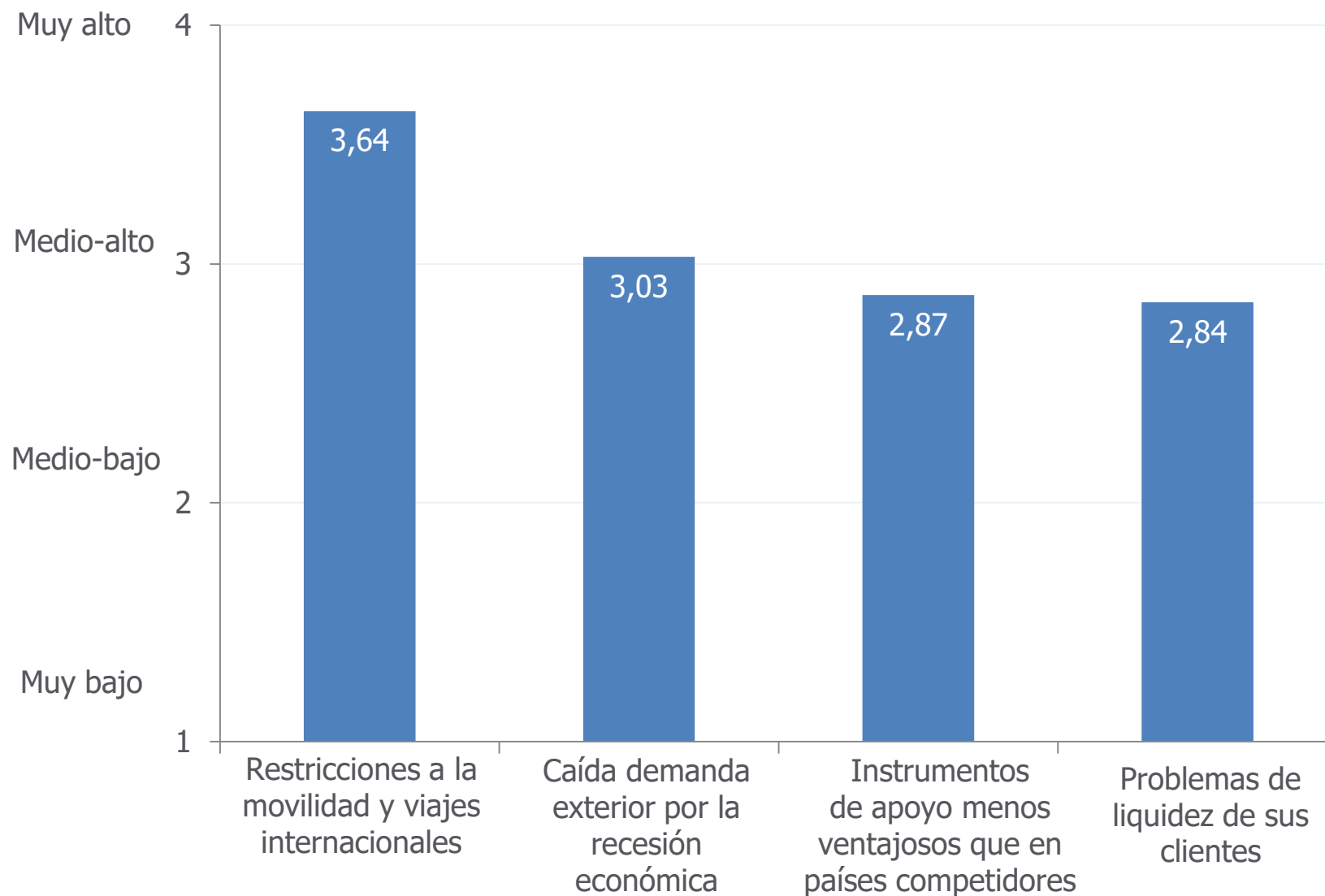


1) ¿Qué impacto está teniendo a corto plazo la crisis del COVID-19 en la actividad internacional de su empresa?

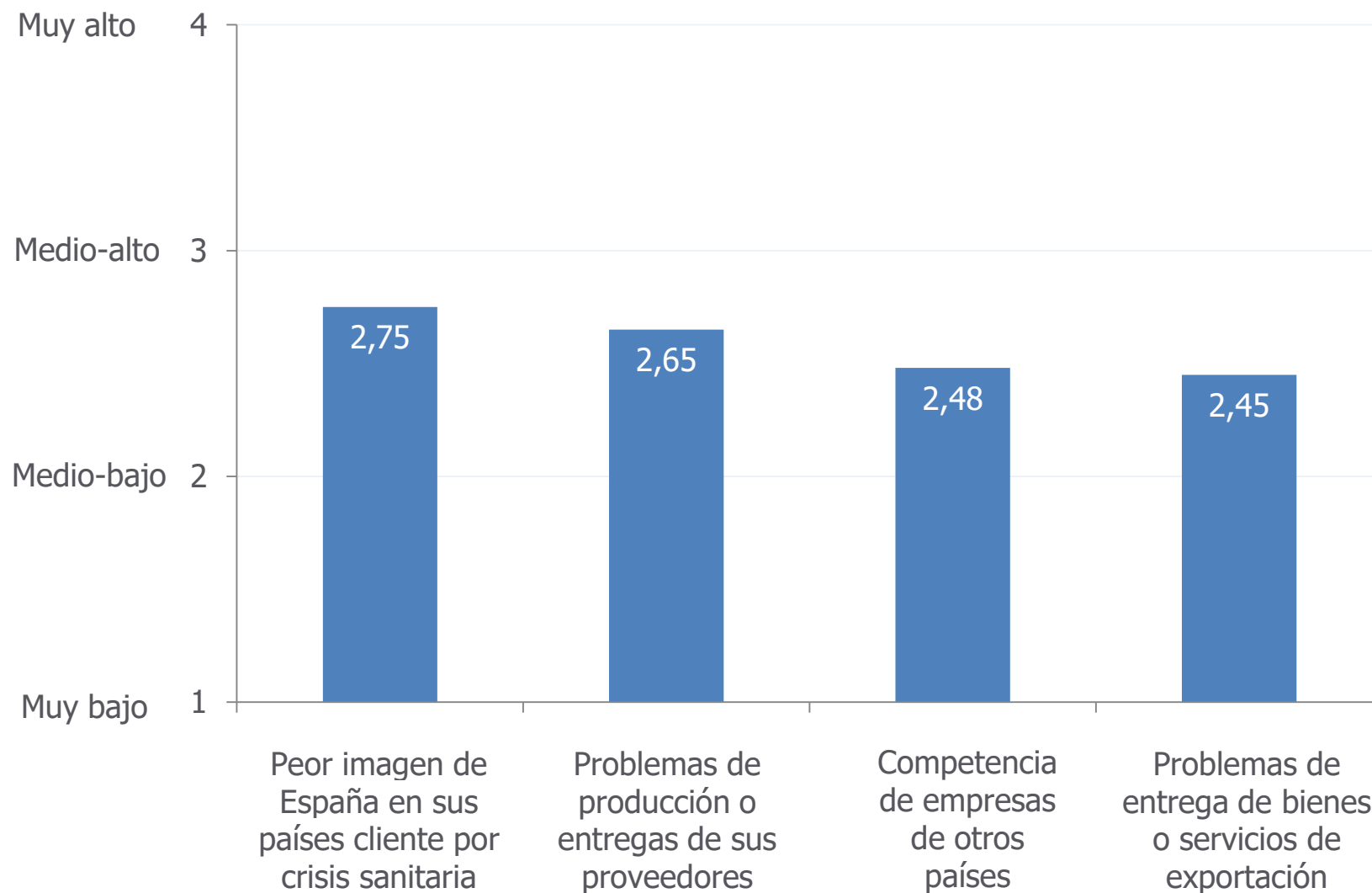


- 2) Valore de 1 a 4 (1 muy bajo, 4 muy alto) los principales problemas a los que se enfrentará su empresa en su actividad internacional como consecuencia de la crisis**

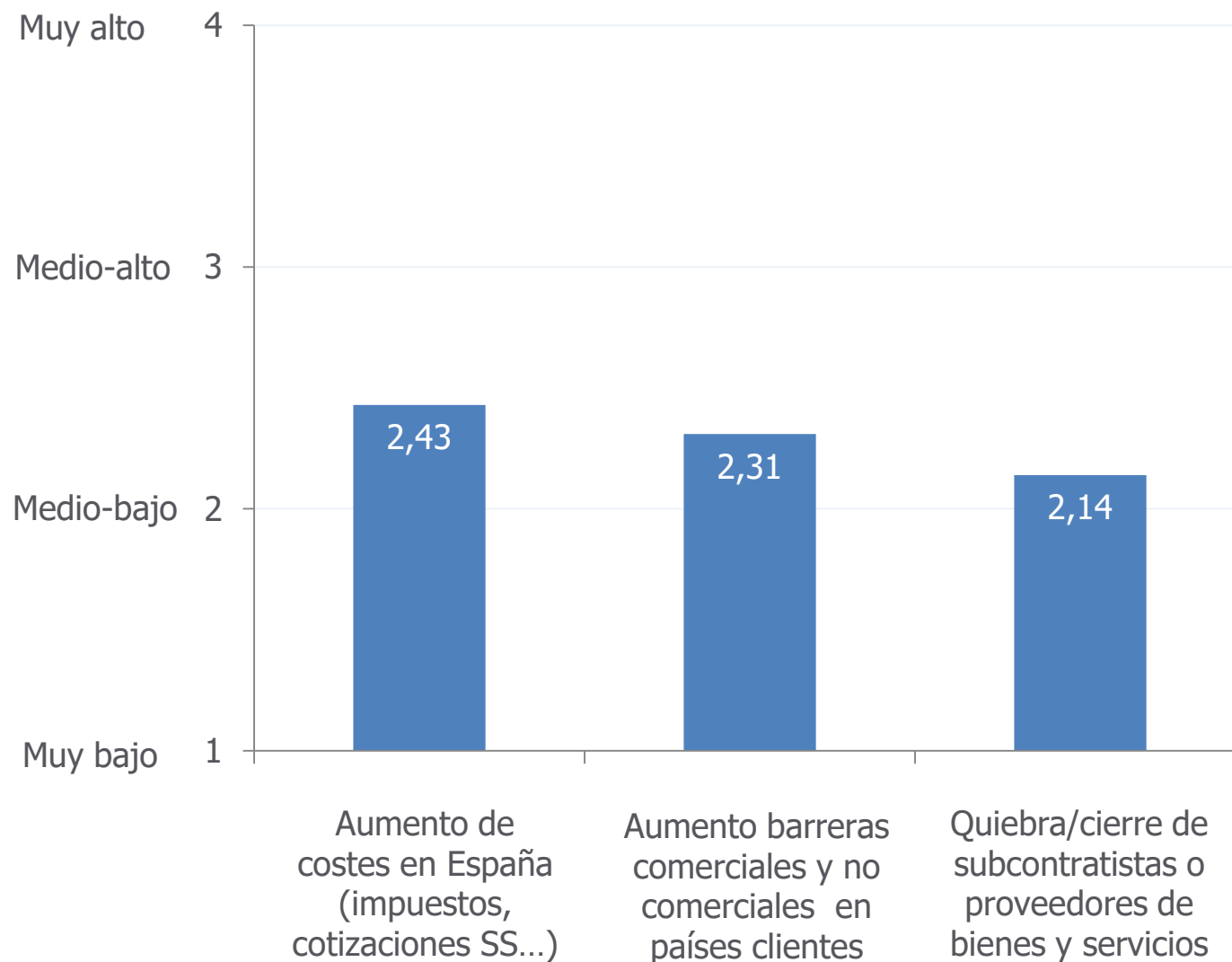
ENCUESTA IMPACTO COVID-19 A SOCIOS DEL CLUB



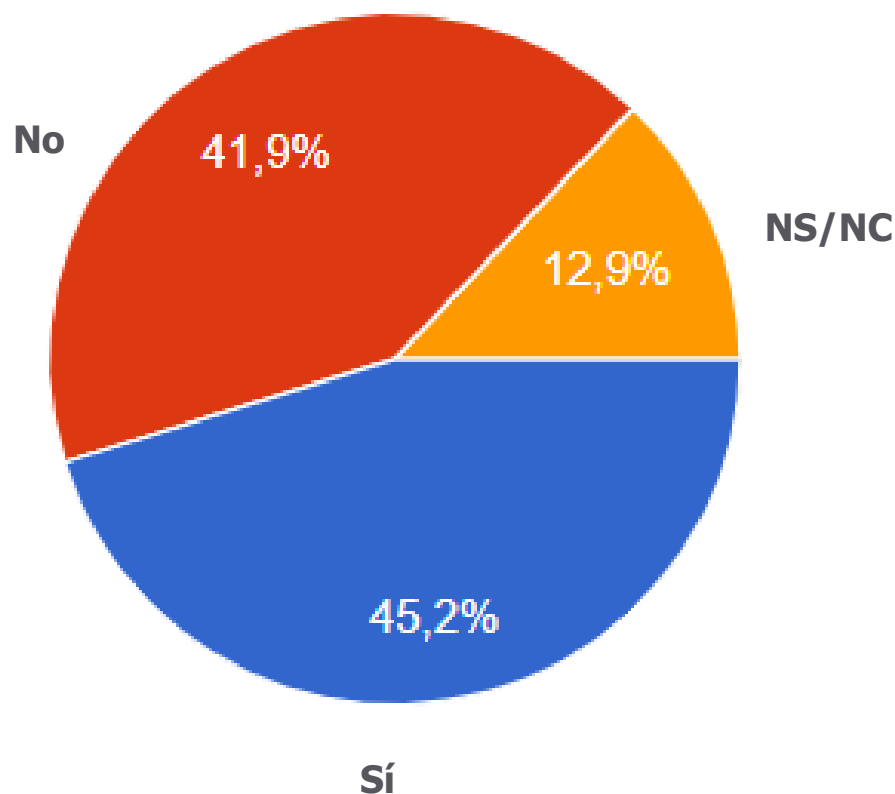
ENCUESTA IMPACTO COVID-19 A SOCIOS DEL CLUB



ENCUESTA IMPACTO COVID-19 A SOCIOS DEL CLUB



3) ¿Considera que sus competidores de otros países se van a ver afectados en la misma medida?



4) ¿Qué tipos de apoyos públicos necesitaría para impulsar su actividad internacional?

A continuación se relacionan algunas de las propuestas planteadas.

A) Medidas de tipo financiero (el 56,6% de las peticiones de apoyo público son relativas al área de financiación)

1. Aumentar la dotación presupuestaria de los instrumentos financieros de apoyo a la internacionalización (Cesce, ICO, FIEM...).
2. Flexibilizar y agilizar los instrumentos.
 - Rapidez en las aprobaciones en España y en la negociación de los convenios de crédito. Mayor proactividad en la relación con los compradores/deudores extranjeros.
 - Aumentar el porcentaje de financiación de gastos locales y material extranjero en los créditos a la exportación con apoyo oficial.
 - Aumentar techos país y por operación en seguros de crédito a la exportación en operaciones en países en vías de desarrollo.
3. Permitir el uso de donaciones para financiar estudios de viabilidad que realicen empresas españolas con el objeto de favorecer la generación de proyectos adicionales que puedan ejecutar otras empresas españolas.

4. Cambiar la ley de deuda externa. Suavización en la aplicación de los criterios de países altamente endeudados para permitir que las empresas españolas puedan realizar proyectos con financiación española. Moratorias de deuda a países emergentes.
5. Mayor disponibilidad de avales. Aumentar las facilidades públicas para la obtención de avales de anticipos y de ejecución en contratos de exportación.
6. Garantías de pago a proveedores y subcontratistas.

B) Medidas de promoción comercial (el 15,1% de las peticiones de apoyo público son relativas al área de promoción comercial)

1. Acción coordinada con la UE para mitigar barreras a la exportación fuera de la UE, especialmente no arancelarias
2. Ayuda en la búsqueda de socios comerciales.
3. Recuperar instrumentos de apoyo para la presentación de ofertas en concursos multilaterales.
4. Apertura de nuevas Oficinas Comerciales, en particular en África.
5. Intensificar las actividades de Embajadas, Oficinas Comerciales, Institutos Cervantes y otros organismos como centros de difusión de las capacidades tecnológicas y productivas de España.

C) Medidas de tipo laboral (el 9,4% de las peticiones de apoyo público son relativas al área laboral)

1. Establecimiento de medidas que faciliten la movilidad personal (ejemplo: pasaporte sanitario).
2. Aplazamiento de pagos de los seguros sociales para todas las empresas sin distinción de su volumen de facturación.

D) Medidas de tipo fiscal (el 7,5% de las peticiones de apoyo público son relativas al área fiscal)

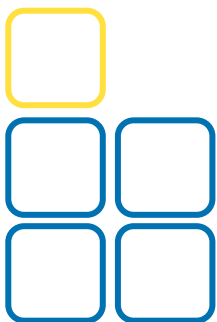
1. Deducciones fiscales a la exportación.
2. Aplazamiento de pago de impuestos

E) Imagen país (el 5,7% de las peticiones de apoyo público son relativas a la imagen país)

1. Potenciar la marca España para dar confianza en mercados exteriores.
2. Paliar/compensar el deterioro de la imagen de España como país eficiente y receptor de inversiones internacionales.

F) Otro tipo de medidas

1. Flexibilización de la utilización de los recursos de ayuda al desarrollo para hacerlos más utilizables por parte de las empresas españolas.
2. Realización masiva de test por parte de las Administraciones públicas que permitan conocer la incidencia del COVID en las plantillas, para la toma estratégica de decisiones empresariales.



c/ Príncipe de Vergara, 203, esc. izq., 2.º dcha. 28002 Madrid
tel: +34 91 515 97 64
club@clubexportadores.org
www.clubexportadores.org

