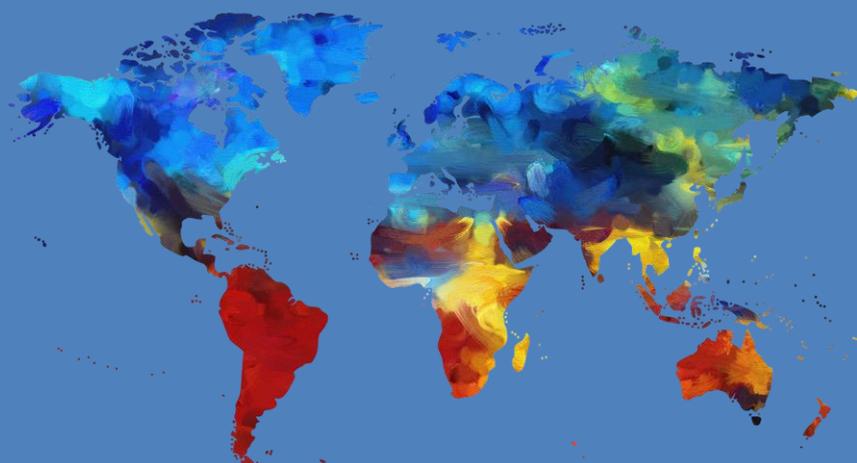




INFO-CEG INTERNACIONAL

Noticias y análisis del mercado internacional

*Septiembre 2021-
nº1-Año 2021*



Noticias

- ***Las nuevas orientaciones de la UE ayudan a las empresas a luchar contra el trabajo forzado en las cadenas de suministro***

Estas Orientaciones tienen por objetivo reforzar la capacidad de las empresas para eliminar el trabajo forzado de sus cadenas de valor proporcionando consejos prácticos concretos sobre cómo identificar, prevenir, mitigar dicho escenario, ofreciendo una visión general de los instrumentos de la UE e internacionales en materia de conducta empresarial responsable

Destacar que los acuerdos comerciales de la UE son únicos al incluir compromisos vinculantes para ratificar y aplicar de forma efectiva todos los convenios fundamentales de la OIT (Organización Internacional del Trabajo), incluidos los relativos al trabajo forzado.

Fuente: Comunicado de Prensa de la Comisión Europea. 13 de Julio de 2021

- ***El comercio entre la UE y la República de Corea crece al doble de velocidad en el marco del Acuerdo Comercial***

10 años después de la implantación del Acuerdo Comercial entre la UE y la República de Corea, el comercio bilateral ha reflejado un crecimiento de más del 50%, superando los 110.000 millones de € de facturación. Entre los sectores europeos exportados que más han crecido se encuentran: vino, aceite de oliva, queso, calzado, productos textiles y madera.

Por otra parte, el Acuerdo ha contribuido a lograr que la República de Corea ratificase los principales convenios internacionales en materia laboral, estando en concordancia con los principios defendidos por la UE respecto a los derechos de los trabajadores.

Fuente: Comunicado de Prensa de la Comisión Europea. 1 de Julio de 2021

- ***Declaración conjunta de la UE y Ghana sobre el inicio de los intercambios comerciales en el marco del Acuerdo de Asociación Económica interino UE-Ghana (iEPA)***

Desde diciembre de 2016, el iEPA ha garantizado el acceso sin aranceles ni cuotas al mercado de la UE para los productos fabricados en Ghana y, a partir del 1 de Julio de 2021, Ghana comenzó también a liberalizar el acceso a su mercado para el 80% del volumen total de las exportaciones de la UE.

A pesar de que el iEPA se firmó en diciembre de 2007, y fue ratificado por Ghana en 2016, la aplicación del calendario de liberalización arancelaria del mercado ghanés se retrasó en virtud de los ajustes técnicos acordados entre la UE y Ghana.

Fuente: Comunicado de Prensa de la Comisión Europea. 1 de Julio de 2021

Ayudas y Subvenciones

Acciones Comerciales (Plan Foexga)

- ***Misión comercial multisectorial Alemania***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial República Dominicana y Puerto Rico***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial Nigeria, Camerún, Ghana y Costa de Marfil***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial Irlanda***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial Dinamarca, Suecia y Noruega***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial Portugal***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial Brasil***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial Israel***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Misión comercial multisectorial Indonesia, Tailandia y Filipinas***

(Cámara de comercio de Pontevedra)
Septiembre 2021

- ***Participación en Feria Sirha***

(Lyon, Francia) (Cámara de Comercio de A Coruña)
23 - 27 Septiembre 2021

Sector: Alimentación, bebidas y equipamiento para hostelería

- ***Participación en Feria Who is next***

(Francia) (Cámara de Comercio de A Coruña)
Septiembre 2021

Sector: Moda mujer accesorios

- ***Participación en Feria ICELANDIC FISHERIES EXHIBITION***

(Kópavogur,, Islandia) (Cámara de Comercio de Pontevedra, Vigo y Villagarcía)
15 -17 septiembre de 2021

Sector: Equipamiento pesquero

- ***Participación en Feria Alemania***

(Hannover, Alemania)(Cámara de Comercio de Santiago de Compostela)

27 Septiembre – 1 outubro 2021

Sector: Tecnoloxía-madeira

- ***Participación en Feria Alemania***

(Dusseldorf, Alemania) (Cámara de Comercio de Santiago de Compostela)

27 Septiembre – 1 outubro 2021

Sector: Tecnoloxía-madeira

- ***Participación en Feria BIG FIVE***

(Dubai, Emiratos Árabes Unidos) (Cámara de Comercio de Santiago de Compostela)

12-15 septiembre

Sector: Mat. Construcción

- ***Participación en Feria Neva***

(San Petersburgo, Rusia)

(21 -24 Septiembre) (Cámara de Comercio de Pontevedra, Vigo y Villagarcía)

Sector: Naval y Auxiliar

- ***Participación en Feria Design London***

(Reino Unido) (Cámara de Comercio de A Coruña)

(Septiembre)

Sector: Design/Contract

- ***Participación en Feria Fancy Food***

(EEUU) (Cámara de Comercio de A Coruña)

(Septiembre)

Sector: Alimentación y bebidas

- ***Participación en Feria Wind Energy***

(Alemania) (Cámara de Comercio de A Coruña)

Septiembre 2021)

Sector: Energías Renovables

Jornadas y Encuentros

X CONFERENCIA MUNDIAL DEL ATÚN “VIGO 2021”

Vigo

13-14 de septiembre de 2021 www.anfaco.es

Talento empresarial en femenino

Santiago

29-09 de septiembre de 2021 www.ceg.e

Ferias | Exposiciones

HOME TEXTILES PREMIUM by TEXTILHOGAR

Valencia (España)
Del 5 al 7 de octubre de 2021
Diseño
<https://www.hometextilespremium.com/>

MOMAD.

Madrid (España)
Del 17-19 de Septiembre de 2021
Textil, Calzado y Accesorios
<https://www.ifema.es/momad>

PROMOGIFT

Madrid,
14 y 16 de Septiembre de 2021
Sector del regalo promocional
<https://www.ifema.es/promogift>

INTERGIFT

Madrid (España)
Del 15 al 19 de Septiembre de 2021
Sector del Regalo
<https://www.hometextilespremium.com/>

Madridjoya

Madrid (España)

TERMATALIA.

Ourense (España)
Del 15 al 17 de Septiembre de 2021
Turismo Termal
<https://www.termatalia.com/>

BISUTEX.

Madrid (España)
Del 16 al 19 de Septiembre de 2021
Bisutería y Complementos
<https://www.ifema.es/bisutex>

Del 16 al 19 de Septiembre de 2021
Joyería y relojería
<https://www.ifema.es/madrid-joya>

EUROSURFAS

Barcelona (España)
Del 14-17 de Septiembre de 2021
Tratamiento de superficies
<http://www.eurosurfas.com/>

EXPOQUIMIA

Barcelona (España)
21 y 24 de Septiembre de 2021
Química
<http://www.expoquimia.com/>

INDUSTRY

Barcelona (España)
14 y 17 de Septiembre de 2021
Maquinaria
<http://www.industry.website/>

EQUIPLAST

Barcelona (España)
Del 14 al 17 de Septiembre de 2021
Plástico y Caucho
<http://www.equiplast.com/>

EXPOLIVA

Jaén (España)
Del 22 al 25 de Septiembre de 2021
Aceite de Oliva
<http://www.expoliva.com/expoliva2021/>

EXPOHOGAR BCNJOYA

Barcelona (España)
Septiembre de 2021
Regalo-Decoración-Bisutería-Joyería
<http://www.expohogar.com/home>

EXPOBIOMASA

Valladolid (España)
Del 21 al 23 de Septiembre de 2021
Biomasa
<https://www.expobiomasa.com/>

IAAPA EXPO EUROPE.

Barcelona (España)
Del 27 al 30 de Septiembre de 2021
Industria atracciones
<https://www.iaapa.org/expos/iaapa-expo-europe>

BIOSPAIN.

Pamplona (España)
Del 27 de Septiembre al 1 de Octubre de 2021
Biotecnología
<https://www.biospain2021.org/>

EUROFRUIT.

Lleida (España)

Del 30 de Septiembre al 3 de Octubre de 2021

Industria Frutícola

<https://firadelleida.com/eurofruit/es>

/

Mercados

El Reino de Marruecos está situado en el extremo noroeste del continente africano. Borneado por el Mar Mediterráneo al norte y el Océano Atlántico al oeste. El desierto del Sahara se extiende por gran parte del sur y del este de Marruecos. Tanto su litoral marítimo como el desierto y macizo montañoso del Atlas marcan su configuración geográfica más determinante y su clima.

Cuenta con una superficie de 446.550 km² (712.550 km² incluyendo el Sáhara Occidental) , y se encuentra delimitado al norte con Ceuta (España), el estrecho de Gibraltar y el Mar Mediterráneo; al sur delimita con Mauritania, al este con Argelia y al oeste con el Océano Atlántico.

La población marroquí comprende fundamentalmente dos etnias, la árabe y la bereber.

Según datos del Banco Mundial, Marruecos contaba en 2019 con una población de 36.471.769 habitantes. En cuanto a la distribución por sexos, la población femenina representaba el 50,39% de la población total, mientras que la masculina suponía un 49,60%.

La población de Marruecos es eminentemente joven. En el año 2019 un 27,0% de la población estaba por debajo de los 15 años, un 65,7% estaba constituido por población de entre 15 y 64 años de edad y el restante 7,3% eran mayores de 65 años

El PIB marroquí fue de 117,9 mil millones de Dólares (Worldbank, 2018). Esto sitúa al país africano como la economía 60 a nivel mundial. En términos per cápita el PIB fue de 3.137\$ lo cual lo sitúa muy por debajo de su posición respecto al PIB global. Para el indicador per cápita la economía está situada en la posición 111.

Tabla 1: Desglose de los sectores del PIB marroquí.

Agricultura y pesca	13.6%
Industria, construcción y manufacturas	29.3%
Servicios	57.1%

Fuente: Ficha país Marruecos del ICEX

Características generales:

Nombre Oficial: Al Mamlaka al Magribiyya (Reino de Marruecos).

Superficie: 446.550 km².

Línea de costa: 3500 km: Atlántico al oeste y Mediterráneo al norte.

Clima: mediterráneo, continental, desértico.

Huso horario: GMT (GMT+1 en verano).

Población: 36.471.769.

Capital: Rabat.

Otras ciudades: Casablanca, Fez, Marrakech, Salé, Tanger, Mequinez, Agadir, Tetuán, Oujda, Essaouira, El Aiun, Dajla.

División administrativa: 12 regiones administrativas si se incluye el territorio del Sahara Occidental.

Idioma: árabe y amazigh (oficiales), francés, español e inglés (no oficiales).

Religión: Islam (99,4% musulmanes, 0,4% cristianos, 0,1% judíos y 0,1% otras religiones).

Moneda: Dirham marroquí (Dh) es la moneda oficial de Marruecos desde 1958, fecha en la cual sustituyó al franco marroquí (que fijaba su valor en relación al franco francés).

Modelo de Estado: monarquía constitucional, democrática, parlamentaria y social.

A nivel económico, el PIB marroquí fue de 117,9 mil millones de Dólares (Worldbank, 2018). Esto sitúa al país africano como la economía 60 a nivel mundial. En términos per cápita el PIB fue de 3.137\$ lo cual lo sitúa muy por debajo de su posición respecto al PIB global. Para el indicador per cápita la economía está situada en la posición 111. A continuación se muestra el desglose del PIB por sectores.

Agricultura y pesca	13.6%
Industria, construcción y manufacturas	29.3%
Servicios	57.1%

Fuente: Ficha país Marruecos del ICEX

Marruecos es uno de los países más estables tanto política como económicamente de la región norte de África. Sus datos de crecimiento durante los años 2010-2015 estuvieron próximos al 4%. Son datos realmente positivos si tenemos en cuenta la crisis económica vivida en el período 2007-2013. Como se dijo previamente, se espera un incremento del peso de la partida del sector secundario y del sector servicios.

En cuanto al comercio exterior de Marruecos, España es el principal proveedor agrupando el 15,5 % de las importaciones. Le siguen de cerca Francia y China, con un 12,2% y 10,1% respectivamente. En total, la UE supuso el 53.1% de las importaciones.

PRINCIPALES PROVEEDORES 2019

% SOBRE TOTAL DE IMPORTACIONES MARROQUÍES

1 España	15,6 %
2 Francia	12,2 %
3 China	10,1%
4 Estados Unidos	7,4 %
5 Italia	5,4 %
6 Turquía	5,2%
7 Alemania	4,9%
8 Portugal	2,8%
9 Reino Unido	1,7%

Fuente: Ficha país Marruecos del ICEX

En cuanto al destino de las exportaciones, España es también el principal destino acogiendo el 24,1 % de las exportaciones marroquíes. Le sigue de cerca Francia, con un 21,6%, y en tercer lugar Italia, aunque más distante con un 4,7%. La unión Europea representó el 66,7 % de las exportaciones marroquíes.

PRINCIPALES CLIENTES 2019

% SOBRE TOTAL EXPORTADO.

1 España	24,1%
2 Francia	21,6%
3 Italia	4,7%
4 Estados Unidos	4,0%
5 Alemania	3,2%
6 India	2,9%
7 Brasil	2,9%
8 Reino Unido	2,5%
9 Turquía	2,2%

Fuente: Ficha país Marruecos del ICEX

En lo que respecta a las predicciones de cara al año 2021 y posteriori, a continuación se muestra una tabla con las principales proyecciones de los indicadores socioeconómicos.

PIB 2021 (millones de \$)	124.003
Deuda Pública 2021 (% PIB)	77,1
Tendencia	Negativa
Crecimiento PIB 2021 (%)	4,5
Tendencia	positiva
%Inflación (final período)	0,8
Tendencia	negativa
Saldo Fiscal (% del PIB)	-6,4
Tendencia	positiva
Saldo Cuenta Corriente (% del PIB)	-3,8
Tendencia	negativa
Puntuación 2021	5,1
Puntuación 2020	1,1
Grupo riesgo país 1 menor riesgo/ 7 mayor riesgo	3
Recuperación nivel pre pandemia	2022

Fuente: Informe Panorama Internacional 2021 de CESCE

Como se puede observar en la tabla, se espera que el PIB de Marruecos continúe con una tendencia positiva en 2021, superando los 124 millones de \$ a finales de 2021, aumentando un 4,5% respecto a los datos registrados en 2020. La deuda pública marroquí se espera que tenga una tendencia a empeorar en 2021. En cuanto a la inflación, esta se espera que se sitúe a finales de 2021 en 0,8%. El saldo fiscal esperado es de -6,4%, lo que implica una mejora respecto al año anterior, y el saldo de cuenta corriente previsto es de -3,8%. En resumen, la puntuación prevista para Marruecos en 2021 alcanza el aprobado, 5,1. En comparación con el año 2020, supone un importante avance, puesto que la calificación obtenida fue de 1,1.

Para concluir este apartado, indicar que según este informe se espera que Marruecos vuelva a niveles previos de la pandemia en el año 2022.

Relaciones bilaterales con España

En lo que respeta a las negociaciones comerciales de España con Marruecos, destacar que el saldo de la balanza comercial durante los últimos años ha sido positivo. Esto quiere decir que España exporta más que importa, cubriendo más del 100% de las importaciones. En la siguiente tabla se puede observar una evolución muy estable en el período 2016/2020.

Período	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura(%)
2016	7.130.519,00	5.653.044,20	1.477.474,81	126,14
2017	8.042.116,89	6.305.030,70	1.737.086,19	127,55
2018	8.227.152,29	6.696.314,36	1.530.837,93	122,86
2019	8.454.045,62	6.962.384,51	1.491.661,10	121,42
2020	7.381.362,75	6.363.424,18	1.017.938,57	116

Fuente: Elaboración propia con datos de ESTACOM (ICEX)

En cuanto a las principales exportaciones españolas a Marruecos, destacan principalmente los combustibles (13%), máquinas y aparatos electrónicos (11%), vehículos automóviles (10,5%); y aparatos y material eléctricos (10%). En total representan más del 40% de las exportaciones españolas.

Del lado de las importaciones españolas procedentes de Marruecos, destacan principalmente los materiales eléctricos (30%) y prendas de vestir (15%). Estos dos grupos de productos representan el 45 % de las importaciones totales.

Exportaciones españolas a Marruecos	2020	2019	2018	2017	2016
27 -- COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	970.580,79	1.267.626,11	1.425.623,10	1.491.039,95	1.061.886,22
84 -- MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	867.585,97	1.010.405,21	956.401,58	839.190,59	843.833,02
87 -- VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	779.353,88	913.325,97	815.366,09	875.846,61	828.044,54
85 -- APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	745.512,57	776.218,72	779.355,30	769.955,28	710.059,46
39 -- MAT. PLÁSTICAS; SUS MANUFACTU.	492.392,62	506.558,25	453.016,15	389.913,89	338.662,04
74 -- COBRE Y SUS MANUFACTURAS	254.563,97	281.292,92	262.246,46	237.373,93	196.272,02
72 -- FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	221.993,79	291.774,22	301.804,45	323.058,86	214.285,65
73 -- MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	199.810,82	191.333,58	170.782,86	181.992,43	254.200,52
54 -- FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFICIALES	175.688,02	206.106,10	196.826,58	195.898,45	156.693,44
60 -- TEJIDOS DE PUNTO	137.641,61	166.350,84	159.090,43	142.269,53	139.007,69
SubTotal	4.845.124,04	5.610.991,93	5.520.512,99	5.446.539,52	4.742.944,60
Total	7.381.362,75	8.454.045,62	8.227.152,29	8.042.116,89	7.130.519,00

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX)

- En miles de €.

Importaciones españolas procedentes de Marruecos	2020	2019	2018	2017	2016
85 -- APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	1.938.939,28	2.125.942,38	1.935.510,29	1.890.351,58	1.681.065,79
62 -- PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	951.192,25	1.331.774,68	1.348.140,56	1.288.400,71	1.201.968,58
03 -- PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS	531.303,24	571.103,84	620.131,89	622.915,30	538.584,69
87 -- VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	514.815,78	453.208,37	411.253,21	369.548,33	360.758,94
08 -- FRUTAS /FRUTOS, S/ CONSERVAR	485.902,54	398.605,32	368.545,24	288.863,90	193.140,95
61 -- PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	341.024,57	414.767,56	378.605,10	375.387,97	340.798,06
07 -- LEGUMBRES, HORTALIZAS, S/ CONSERV.	314.845,12	320.952,22	320.638,92	300.222,00	257.445,31
94 -- MUEBLES, SILLAS, LÁMPARAS	206.998,76	229.592,89	208.852,79	124.313,75	99.041,71
31 -- ABONOS	117.667,80	114.020,03	97.357,04	91.704,20	72.857,66
63 -- ARTÍC. TEXTIL-HOGAR; PRENDERÍA	100.475,12	152.384,01	148.575,36	166.981,92	170.953,12
SubTotal	5.503.164,45	6.112.351,32	5.837.610,39	5.518.689,66	4.916.614,81
Total	6.363.424,18	6.962.384,51	6.696.314,36	6.305.030,70	5.653.044,20

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX)

- En miles de €.

Relaciones bilaterales con Galicia

La balanza comercial entre Galicia y Marruecos ha sido favorable a Galicia durante los últimos 5 años. A continuación mostramos la tabla representativa de la evolución del saldo comercial.

Período	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura (%)
2016	19.981.258,17	15.508.539,33	4.472.718,84	128,84
2017	21.798.363,92	17.199.724,22	4.598.639,69	126,74
2018	22.195.625,96	19.201.828,01	2.993.797,95	115,59
2019	22.258.137,55	19.919.461,15	2.338.676,40	111,74
2020	20.871.650,60	16.597.360,41	4.274.290,19	125,75

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX)

- En miles de €.

En lo que respecta a las importaciones gallegas provenientes de Marruecos, destacan principalmente los vehículos automóviles (30%), los pescados (12%) y los combustibles (8%). Todos ellos representan más del 50% de las importaciones gallegas provenientes de Marruecos.

Del lado de las exportaciones gallegas a Marruecos, los productos más vendidos son los vehículos automóviles (32%), las prendas de vestir no de punto (10%), prendas de vestir de punto (8%) y los pescados (6%). Los productos citados anteriormente representan más del 50 % de las exportaciones gallegas a Marruecos.

Importaciones gallegas de Marruecos	2020	2019	2018	2017	2016	2015
87 -- VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	5.058.645,11	5.732.592,79	5.376.003,64	4.984.728,00	4.541.885,33	4.082.434,31
03 -- PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS	1.975.917,41	2.152.444,23	2.277.420,17	2.126.845,35	1.980.419,81	1.649.816,31
27 -- COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	1.386.472,49	3.122.686,35	3.328.101,82	2.613.879,85	1.715.202,79	2.241.968,44
85 -- APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICOS	783.002,30	571.973,06	465.512,07	340.480,57	302.377,55	425.398,79
61 -- PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	689.043,19	603.813,20	475.654,99	578.310,59	617.408,83	612.342,68
84 -- MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	652.656,06	829.057,62	686.574,49	597.984,10	549.129,26	691.050,52
72 -- FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	647.954,24	742.235,68	787.765,14	586.204,81	505.061,04	506.448,44
16 -- CONSERVAS DE CARNE O PESCADO	572.975,34	612.077,18	617.241,28	535.886,81	373.866,49	403.029,23
62 -- PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	496.777,73	895.863,97	850.938,86	726.114,84	998.408,56	856.362,19
76 -- ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	496.538,37	477.308,42	447.906,05	387.793,69	369.753,79	284.692,14
SubTotal	12.759.982,25	15.740.052,51	15.313.118,52	13.478.228,60	11.953.513,45	11.753.543,06
Total	16.597.360,41	19.919.461,15	19.201.828,01	17.199.724,22	15.508.539,33	15.108.545,65

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX)

- En miles de €.

Exportaciones gallegas a Marruecos	2020	2019	2018	2017	2016	2015
87 -- VEHÍCULOS AUTOMÓVILES; TRACTORES	6.733.280,78	5.051.195,43	4.934.142,46	4.909.696,96	5.298.482,32	5.140.184,55
62 -- PRENDAS DE VESTIR, NO DE PUNTO	2.216.181,38	3.252.250,18	3.205.640,32	3.406.978,45	3.156.233,50	2.700.043,02
61 -- PRENDAS DE VESTIR, DE PUNTO	1.705.255,84	2.014.214,34	1.858.288,40	1.915.394,48	1.637.654,15	1.373.167,76
03 -- PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS	1.241.445,60	1.447.939,47	1.472.189,48	1.447.227,73	1.297.088,30	1.197.427,59
16 -- CONSERVAS DE CARNE O PESCADO	876.725,88	725.572,11	739.442,83	689.041,81	577.203,64	520.991,48
27 -- COMBUSTIBLES, ACEITES MINERAL.	769.144,48	1.470.719,74	1.815.478,95	1.495.305,89	855.405,42	953.676,52
84 -- MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS	583.831,84	646.610,88	589.382,35	537.148,98	538.781,20	639.275,02
76 -- ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	502.378,55	572.642,17	614.599,42	588.603,43	494.504,84	583.097,11
44 -- MADERA Y SUS MANUFACTURAS	444.538,68	475.073,75	470.011,07	420.005,54	417.367,43	402.957,18
72 -- FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	414.082,12	446.672,45	544.412,57	538.010,68	318.064,31	284.250,97
SubTotal	15.486.865,14	16.102.890,52	16.243.587,84	15.947.413,96	14.590.785,10	13.795.071,21
Total	20.871.650,60	22.258.137,55	22.195.625,96	21.798.363,92	19.981.258,17	18.924.031,28

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de ESTACOM (ICEX). * En miles de €

Acuerdos comerciales UE y Marruecos

Marruecos es uno de los países incluidos en la Política Europea de Vecindad (PEV), que incluye a países africanos y de oriente medio como Argelia, Egipto, Jordania e Israel. El propósito de la PEV es establecer una zona de libre comercio entre la UE y los países mediterráneos e impulsar la integración regional Norte-Sur.

Hasta el momento se han firmado una serie de Acuerdos de Asociación a nivel individual con muchos de esos países, entre los que se encuentra Marruecos. Estos acuerdos tienen un carácter recíproco, aunque asimétrico a favor de los países mediterráneos.

En cuanto a los acuerdos pactados con Marruecos, existe una zona de libre comercio para los productos industriales. En lo que respecta al comercio de productos agrícolas y de pesca, el grado de liberalización es también muy elevado.

En marzo de 2013, se iniciaron negociaciones para crear una zona de libre comercio (DCFTA, "Deep and Comprehensive Free Trade Area") con Marruecos, con el objetivo principal de eliminar barreras no arancelarias y una mayor convergencia regulatoria. Sin embargo, éstas se suspendieron en 2014. Es de esperar que en los próximos años se retomen los contactos. Para más información sobre las condiciones comerciales para sectores concretos, pueden consultar el siguiente link:

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Incoterms

El instrumento más usado en los negocios por los comerciantes de todo el mundo, son las Reglas INCOTERMS. Éstas son creadas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) y su uso es generalizado y aceptado en cualquier contrato de compraventa de mercancías. Sin embargo, la frecuente interpretación errónea del alcance de estas Reglas, puede ser fuente de conflictos, litigios y pérdidas económicas entre las partes comerciales. Conocer las Reglas en profundidad es esencial para su correcta aplicación posterior.

¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional?

La CCI (*International Chamber of Commerce*) es la única organización empresarial mundial. Es una Organización privada no gubernamental creada en 1919 y que hoy en día agrupa a empresas de más de 130 países. Dispone de comités nacionales establecidos en más de 90 países, los cuales se coordinan con sus miembros para defender los intereses de la comunidad empresarial. En 1922 se creó el Comité español.

La CCI tiene por objetivo fomentar la apertura de comercio, la economía de mercado y la inversión internacional. Es una entidad consultiva ante la ONU, UE, OMC, OCDE y FMI.

¿Qué hacen las reglas INCOTERMS?

Incoterms® son reglas creadas por la CCI (Cámara de Comercio Internacional), reconocidas internacionalmente, que definen derechos y obligaciones en una compraventa de mercancías. Las reglas INCOTERMS juegan un papel fundamental a la hora de establecer un contrato entre comprador y vendedor. La entrega de la mercancía es lo que da derecho al cobro y obliga al pago. Por lo que las reglas INCOTERMS son el instrumento mediante el cual queda definida la entrega.

Las reglas INCOTERMS cumplen 4 funciones principales:

- Definir el punto donde se producirá la entrega
- Definir quien asumirá el riesgo de transporte
- Definir la distribución de gastos y costes
- Definir la responsabilidad de los trámites aduaneros.

¿Qué NO hacen las reglas INCOTERMS?

Las reglas INCOTERMS NO son en sí mismas un contrato de compraventa. Son un instrumento concebido para reflejar la práctica comercial internacional para cualquier tipo de mercancía. A continuación se citan diversas cuestiones de las que NO se encargan los INCOTERMS:

- La existencia o no de un contrato de compraventa
- Las especificaciones de la mercancía vendida.
- El momento, lugar, método o divisa del pago del precio.
- Los recursos jurídicos disponibles y consecuencias en caso de incumplimiento contractual.
- Imposición de aranceles.
- Asunto de fuerza mayor (*force majeure*)
- Derechos de propiedad intelectual.
- El lugar o legislación sobre resolución de controversias en caso de tal incumplimiento.
- Transmisión de la propiedad de la mercancía vendida.

Como incorporar los INCOTERMS en un contrato.

La manera más segura de aplicar las reglas INCOTERMS en el contrato consiste en dejar patente la intención en el contrato, mediante expresiones como “(regla Incoterms escogida)(Puerto, lugar o punto designado) Incoterms 2020”. Por ejemplo: CIF Shanghai Incoterms 2020”.

Se recomienda incorporar el año de edición, ya que no hacerlo podría generar confusión y derivar en numerosos problemas.

Es clave incluir para la entrega el lugar designado al lado de la regla Incoterm, ya que ésta indicará el punto en donde se transmite el riesgo de vendedor a comprador. Por

lo tanto, se recomienda ser lo más específico geográficamente como se pueda, designando el puerto o el lugar de entrega u otro punto específico.

¿Cómo se clasifican los INCOTERMS?

Los INCOTERMS se pueden clasificar principalmente en dos categorías: Multimodales (combinación de varios tipos de transporte); o Marítimas (no se combina con ningún otro).

Dentro de la categoría Multimodal o Intermodal, se encuentran 7 reglas INCOTERMS: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP. Están diseñadas para ser utilizadas cuando el punto donde el vendedor pone la mercancía en poder o a disposición del porteador; o el punto en donde el porteador pone la mercancía en poder o a disposición del comprador no sea a bordo (o a costado) de un buque.

Dentro de la categoría de Marítimas hay cuatro reglas INCOTERMS: FAS, FOB, CFR Y CIF. Están diseñadas para ser utilizadas cuando el vendedor coloca la mercancía a bordo (o a costado) de un buque en un puerto marítimo o fluvial.

A continuación analizaremos cada una de las reglas INCOTERMS por separado.

CATEGORÍA INTERMODAL

EXW

El vendedor solo es responsable de entregar las mercancías en sus instalaciones propias o externas designadas por el mismo. El comprador asume todo el riesgo desde allí hasta el destino.

FCA

Necesario concretar punto de entrega de la mercancía. Si el mismo es en las instalaciones del vendedor, la mercancía se entrega con su carga en los medios de transporte dispuestos por el comprador. Si el lugar designado es otro, la mercancía se entrega cuando está preparada para la descarga sobre los medios de transporte del vendedor en el punto acordado. El riesgo se transmite con la entrega de la mercancía.

CPT

El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador contratado por dicho vendedor.

CIP

El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador contratado por dicho vendedor. Este Incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro en las condiciones ICCA (*International Congress and Convention Association*) o similar.

DAP

El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando ésta se pone a disposición del comprador en los medios de transporte preparada para la descarga en el lugar de destino acordado.

DPU

El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando ésta, una vez descargada de los medios de transporte, se pone a disposición del comprador en el lugar de destino acordado

DDP

El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando la pone a disposición del comprador despachada para la importación en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino acordado.

CATEGORÍA MARÍTIMA

FAS

El vendedor entrega la mercancía al comprador cuando la mercancía se coloca al costado del buque (o barcaza) designados por el comprador en el puerto de embarque. A partir de este punto, el riesgo lo asume el comprador.

FOB

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. El riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque

CFR

El vendedor asume el coste y el flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque.

El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador

contratado por dicho vendedor. Este Incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro en las condiciones ICCA o similar.

CIF

El vendedor asume el coste del seguro y flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque. Este Incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro limitada en las condiciones ICCA (*“International Congress and Convention Association”*) o similar.

CATEGORÍA INTERMODAL

EXW

El vendedor solo es responsable de entregar las mercancías en sus instalaciones propias o externas designadas por el mismo. El comprador asume todo el riesgo desde allí hasta el destino.

FCA

Necesario concretar punto de entrega de la mercancía. Si el mismo es en las instalaciones del vendedor, la mercancía se entrega con su carga en los medios de transporte dispuestos por el comprador. Si el lugar designado es otro, la mercancía se entrega cuando está preparada para la descarga sobre los medios de transporte del vendedor en el punto acordado. El riesgo se transmite con la entrega de la mercancía.

CPT

El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador contratado por dicho vendedor.

CIP

El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador contratado por dicho vendedor. Este Incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro en las condiciones ICCA (*International Congress and Convention Association*) o similar.

DAP

El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando ésta se pone a disposición del comprador en los medios de transporte preparada para la descarga en el lugar de destino acordado.

DPU

El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando ésta, una vez descargada de los medios de transporte, se pone a disposición del comprador en el lugar de destino acordado

DDP

El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando la pone a disposición del comprador despachada para la importación en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino acordado.

CATEGORÍA MARÍTIMA

FAS

El vendedor entrega la mercancía al comprador cuando la mercancía se coloca al costado del buque (o barcaza) designados por el comprador en el puerto de embarque. A partir de este punto, el riesgo lo asume el comprador.

FOB

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. El riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque

CFR

El vendedor asume el coste y el flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque.

El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador contratado por dicho vendedor. Este Incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro en las condiciones ICCA o similar.

CIF

El vendedor asume el coste del seguro y flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque. Este Incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro limitada en las condiciones ICCA (“International Congress and Convention Association”) o similar.

¿Qué INCOTERM se recomienda utilizar para Marruecos?

Aunque no exista un patrón único para cada cliente, por lo general se suele recomendar para Marruecos un INCOTERM marítimo, en donde el vendedor como máximo está dispuesto a asumir responsabilidad hasta el puerto de destino convenido.

Esto se debe a que por lo general las infraestructuras de transporte en los países africanos no se encuentran del todo desarrolladas, y existe un mayor riesgo de robo o criminalidad que en países más desarrollados. Por lo tanto, recomendamos que sea el comprador o vendedor marroquí el que se ocupe de gestionar todo el transporte interno en el país de Marruecos.

Oportunidades de negocio para las empresas gallegas

Automoción:

Según los datos registrados de Marruecos en el año 2020, el sector automovilístico de Marruecos cuenta con cerca de un centenar de empresas y emplea alrededor de 30.000 personas. Genera una cifra de negocio próxima a 5.000 millones de euros y representa el 3% del PIB de Marruecos. Dispone de ventajas competitivas que le están permitiendo convertirse en un centro de producción y exportación para fabricantes extranjeros de la industria de automoción.

El estado Marroquí ha elaborado un plan que otorga facilidades a los inversores, como por ejemplo: exención de impuestos en las zonas francas, ayudas que pueden llegar al 10% de la inversión total y subvenciones para la formación y contratación de empleados.

Este plan tiene por objetivo el aumento del PIB industrial y la Creación de nuevos puestos de trabajo

Gracias a las diferentes políticas del gobierno, las inversiones en el sector han crecido desde 2005 a tasas anuales próximas al 38%.

Pesca

El sector pesquero marroquí ha puesto en marcha una estrategia que tiene por objetivo la actualización y modernización de los distintos segmentos del sector pesquero, así como fortalecer la contribución del sector a la economía nacional. Todo ello puede ser una gran oportunidad para la creación de empresas mixtas tanto en lo que se refiere a la pesca extractiva como a la industria conservera y de congelación.

Por otro lado, actualmente sigue vigente el acuerdo entre la Unión Europea y Marruecos (finaliza en 2023) que permite a los buques españoles faenar en aguas marroquíes. Esto es un aspecto clave para la flota gallega.

Tecnologías de la Información

Mediante la estrategia Marruecos Digital 2013, el sector de las nuevas tecnologías se convirtió en un dominio prioritario de la economía marroquí en vista de su contribución potencial en términos de desarrollo económico y humano. Marruecos está actualmente llevando a cabo el proceso de liberalización en el sector de las telecomunicaciones.

En Galicia el sector TIC representa el 4,8% del PIB y en él trabaja el 1,6% de la población ocupada (más de 16.000 empleos). Una de las características más destacables del sector TIC gallego es su veloz desarrollo dado que en los últimos cinco años creció un 45%, por lo que puede ser un sector de grandes oportunidades en Marruecos.

Minerales no metálicos

El sector minero marroquí representa un componente esencial de la economía nacional gracias a una riqueza geológica favorable. Su contribución al producto interno bruto se cifra en un 6%, incluida la industria de transformación de productos mineros. En este contexto, el Ministerio de Energía y Minas ha adoptado una estrategia nacional que concede mayor flexibilidad a las empresas privadas, pretendiendo un mayor desarrollo de las capacidades de producción del sector en su conjunto.

En la economía gallega, la industria de extracción y transformación de minerales no metálicos como el granito, la pizarra o el cuarzo está muy desarrollada, por lo que hacer negocios en Marruecos podría ser una excelente oportunidad.

Madera

Galicia es la primera productora de madera de España con una masa arbolada de 1.405.173 hectáreas.

Marruecos sin embargo, no dispone de gran capacidad de producción dadas sus características geográficas. Además, la construcción está en auge en Marruecos, el cual es un sector líder en la demanda de madera. Todo esto hace que las empresas gallegas del sector de la madera puedan ver en Marruecos muchas oportunidades.

Construcción Naval

En 2012, Marruecos puso en marcha a través del Ministerio de Pesca y la Oficina Nacional de Pesca (ONP) una serie de planes para renovar la flota y establecer medidas de carácter medioambiental.

Los astilleros gallegos están capacitados para fabricar todo tipo de construcciones: buques de pesca, deportivos, plataformas off-shore y barcos de guerra. La industria gallega está posicionada como un gran referente a nivel internacional, por lo que debería estar preparada para aprovechar esta oportunidad.

Energías Renovables

Marruecos posee una configuración geográfica y socioeconómica óptima para el desarrollo de la producción de energías renovables. Está posicionado como el país Africano más avanzado en dicha materia.

Textil y moda

El sector textil gallego es un claro referente a nivel internacional. En 2010 se suprimieron los impuestos aduaneros fruto de un acuerdo con la Unión Europea.

Otros sectores de gran potencial post covid

- Maquinaria para transformación de alimentos
- Maquinaria Agrícola e insumos para mejorar la producción
- Subcontratación industrial
- E-learning
- Project Management
- Productos Agroalimentarios
- Productos Sanitarios
- Industria farmacéutica
- Telecomunicaciones
- E-commerce

Principal dificultad a la hora de hacer negocios en Marruecos

Los canales de distribución están poco desarrollados. Apenas existen grandes superficies. Predominan las tiendas pequeñas de tipo familiar con un gran surtido de artículos. Por las dificultades que representa la distribución, las opciones más adecuadas son la venta a través de un importador-distribuidor o el establecimiento de una filial comercial.

La importancia de Marruecos para España

Marruecos es un aliado imprescindible para la seguridad de España y Europa, cooperando estrechamente en la lucha contra el terrorismo y el crimen organizado, así como del control de la inmigración irregular. Del mismo modo, la comunidad extranjera más numerosa en España es la marroquí, con más de 760.000 personas.

Además, África es clave de cara a los intereses de Europa de cara al futuro. Por lo tanto, Marruecos ocupa una posición geográfica clave tanto para España, ejerciendo de puente de entrada al continente africano.

La importancia de España para Marruecos

España es el segundo inversor extranjero, después de Francia. Marruecos tiene en España a uno de sus aliados estratégicos y valedores ante la UE y, a excepción de la cuestión del Sáhara, es el país europeo que mejor entiende las necesidades y la importancia del país magrebí para la estabilidad regional.

Contexto actual

Las relaciones entre España y Marruecos son muy buenas, aunque parece que se han enfriado un poco en los últimos tiempos. Hay 3 temas que siempre han generado cierta controversia entre ambos países: el conflicto del Sáhara, la inmigración ilegal, y la consideración de Ceuta y Melilla. Recientemente, cabría destacar la identificación de

más de 8000 personas provenientes de Marruecos que entraban en España de forma ilegal.