

Las exportaciones de Castilla-La Mancha aumentan un 0,6% en el primer trimestre del año



La Dirección Territorial de Comercio/ICEX en Castilla-La Mancha ha elaborado un informe que analiza el comercio exterior en la región en los primeros meses del año. El informe se ha realizado con los últimos datos facilitados por el Departamento de Aduanas de la AEAT. Las exportaciones de la región en el período enero-marzo han sido de 1.809 millones de euros, registrándose un incremento del 0,4% respecto al mismo periodo del año anterior. En cuanto a las importaciones, supusieron 2.364 millones de euros, aumentando un 12,4%.

A nivel nacional, en España las exportaciones cayeron un 3,0% situándose en 68.904 millones de euros, mientras que las importaciones cayeron un 4,9% hasta los 76.565 millones de euros.

Análisis por provincias

- Exportaciones

La primera provincia exportadora es Toledo, con unas ventas al exterior de 477 millones de euros, lo que supone un aumento del 5%. En la segunda posición se encuentra Guadalajara, con un descenso del 3,1% y una cifra de 455 millones. Ciudad Real, en tercer lugar, con 445 millones y una caída del 8,8%. Albacete con 286 millones de euros (+9,0%), y Cuenca, con 146 millones (+14,3%).

- Importaciones

Guadalajara se sitúa en primer lugar, con un incremento del 17,2% en sus importaciones (1.393 millones de euros), seguida de Toledo, con una cifra de 556 millones de euros (+7,9%),

Albacete, con 204 millones de euros (-5,6%), Ciudad Real, con 158 millones de euros (+17,2%) y Cuenca, con unas importaciones de 51 millones de euros (+10,6%).

El **saldo comercial** de la región entre enero y marzo de 2020 se situó, por tanto, en -555 millones de euros, déficit que aumentó un 84,2% respecto al mismo periodo de 2019; mientras que la tasa de cobertura se situó en el 76,5%, un nivel inferior a la media nacional (90,0%).

Sectores económicos

En el primer trimestre del año, el primer **sector exportador** de la región es el agroalimentario, alcanzando una cifra de 622 millones de euros (+3,9%), representando el 34,4% sobre el total exportado. La partida más exportada son las bebidas con 206 millones de euros, cuyas ventas cayeron un 8,1%. Por su parte, se exportaron 134 millones de euros del sector cárnico, con un aumento del 36,4% respecto al mismo período del año anterior. Las frutas, hortalizas y legumbres registraron 103 millones de euros (+7,8%), mientras que las exportaciones de aceite descendieron un 20,7%, hasta los 46 millones.

Tras los productos agroalimentarios, se sitúan los Bienes de Equipo con unas ventas de 428 millones y un aumento del 11,4% (destacan los aparatos eléctricos, equipos de oficina y telecomunicaciones y maquinaria para la industria).

Las exportaciones de las Manufacturas de Consumo aumentaron un 2,5% y las de Productos Químicos descendieron un 11,5%, con 246 y 225 millones de euros, respectivamente.

Por cuanto a los **sectores importadores**, los Bienes de Equipo destacan sobre el resto con 761 millones de euros y un aumento del 15,6%. El segundo sector importador es el de Productos Químicos con 488 millones de euros y un aumento del 9,5%, mientras que el tercer puesto lo ocupan los Productos agroalimentarios con un valor de 370 millones (+6,0%).

Áreas geográficas

La Unión Europea acaparó el grueso de las exportaciones castellanomanchegas al representar el 64,9% del total (1.254 millones de euros). Portugal es el principal cliente con 352 millones de euros (-2,4%). Le siguen Francia con 257 millones (-3,2%), Alemania con 189 millones de euros (+7,9%) e Italia con 141 millones (-12,6%). Cabe mencionar que las exportaciones a Reino Unido fueron 81 millones, un incremento del 1%, a Turquía en 46 millones (+6,3%), a Polonia en 36 millones (-19,5%) y a Rusia en 23 millones (-2,2%). En América, destacan las exportaciones a Estados Unidos (112 millones, +112%), Canadá (8 millones, +6,4%), México (26 millones, +20,2%). Por otra parte, destacamos Marruecos (34 millones de euros, -7,2%), Argelia (6,5 millones, -61,3%), Japón (25 millones, +12,0%) y Corea del Sur (8 millones, -39,4%). En China las exportaciones alcanzaron los 45 millones de euros (+10,2%).

En cuanto a importaciones, el 69,6% tienen origen comunitario (Alemania y Francia, principalmente). Fuera de la UE, el 9,7% procedente del principal proveedor fuera de este entorno que es China, con 230 millones de euros, aumentó un 9,1% respecto al mismo periodo del año anterior.

colaboran



Bankia

Falta de avances en las negociaciones entre Reino Unido y la UE

La falta de avances ha marcado la tercera ronda de negociaciones del nuevo acuerdo bilateral que regulará las futuras relaciones comerciales entre Reino Unido y la Unión Europea. Recordemos que ambos bloques juegan con la desventaja de tener que alcanzar un acuerdo en un tiempo récord, apenas 7 meses. A día de hoy, se puede decir que es lógico que todavía existan enormes diferencias en las prioridades de cada uno. Los grandes acuerdos alcanzados por la UE con Japón o Canadá han tardado años en negociarse, por lo que el tiempo definitivamente es un hándicap que hay que tener en cuenta.

David Frost, jefe negociador de Reino Unido, declara que **los progresos en la última ronda de negociaciones han sido “muy escasos”**, recalcó que el principal obstáculo son las normas que Bruselas quiere implantar para asegurarse de que las empresas británicas cumplen unos estándares comunes y no obtienen ventajas competitivas. Según se recoge en un comunicado de Frost “El mayor obstáculo es la insistencia de la UE en incluir un conjunto de nuevas y desequilibradas propuestas en el llamado “level playing field” que atarían a este país a las normas y estándares comunitarios”. “Tan pronto como la UE reconozca que no concluiremos un acuerdo sobre esa base, podremos avanzar” concluyó.



Por su parte, **Michael Barnier**, jefe negociador de la Unión Europea, ha manifestado su “decepción” a la finalización de la tercera ronda de negociaciones. En el comunicado, señala que la ambición de la UE es lograr un acuerdo de libre comercio, sin aranceles ni cuotas para ningún producto. “Por supuesto, nuestra relación comercial nunca será tan fluida como en el mercado único o en una unión aduanera. Por lo tanto, **todos deben prepararse para los cambios que sucederán en cualquier caso al final de la transición**”, sentenció. Si no se alcanzase el supuesto “aranceles cero, cuotas cero” sería necesaria una negociación detallada y altamente sensible de cada arancel, lo cual solo sería posible con la extensión del período de transición.

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

mayo 2020

fedeto

Otro de los temas en los que no logran acercar posturas es en lo relativo a los derechos de las **flotas pesqueras europeas** en aguas británicas, aunque Reino Unido asegura que, por primera vez, ha habido un “diálogo útil” en ese terreno. En cuanto a los **controles en la frontera con Irlanda del Norte**, Reino Unido ha admitido que los bienes que entren por Irlanda del Norte tendrán que sufrir ciertos controles, sin embargo, siguen oponiendo cierta resistencia en este punto.

El equipo de Johnson si tiene interés en avanzar en los aspectos relacionados con su acceso al mercado único, los derechos de aviación europeos o el mercado energético. Por el contrario, **Bruselas ha dejado muy claro que no habrá acuerdo económico y comercial que no implique los temas de interés europeo**, como los mencionados derechos de las flotas pesqueras europeas o el “**level playing field**” o terreno de juego igualado, para que haya unas condiciones de juego justas, que evitarían que Reino Unido se convirtiese en un lugar más atractivo para el sector empresarial en detrimento de Europa, con una competencia desleal.

Reino Unido, por su parte, acusó al equipo negociador de la UE de ralentizar el proceso de negociaciones y querer imponer su criterio.

La cuarta y última ronda de negociaciones se celebrará a principios de junio, antes de decidir si se han hecho progresos suficientes y determinar si se extiende el periodo de **transición del Brexit**, fijado por ahora hasta el **31 de diciembre**.

Si para ese entonces no se ha alcanzado un acuerdo, el Reino Unido comercializará con la UE en base a las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Desde Londres se ha recalcado que **no tienen intención de solicitar ni de aceptar una extensión de ese plazo** y que están dispuestos a comercializar con la UE sin haber alcanzado un acuerdo.

Aranceles aplicables en el supuesto de “no acuerdo”

Por otra parte, el Reino Unido ha publicado los aranceles que aplicará, **a partir del 1 de enero de 2021**, a aquellos países y territorios con los que no haya firmado un acuerdo de comercio preferencial. Estos aranceles sustituirán al arancel aduanero común de la UE, que el Reino Unido continuará aplicando hasta el 31 de diciembre de 2020.

El nuevo régimen arancelario es conocido como **UK Global Tariff (UKGT)**.

En el [enlace](#) se pueden consultar los nuevos aranceles en función del producto.

colaboran



Bankia

Terminan las negociaciones sobre la modernización del acuerdo de libre comercio UE-México



La Unión Europea y México han concluido las negociaciones de su nuevo acuerdo de libre comercio. Ambas partes acordaron el alcance exacto de la apertura recíproca de los mercados de contratación pública, así como un alto nivel de transparencia y previsibilidad en los procesos de contratación pública. Bajo el acuerdo, **prácticamente todo el comercio de bienes entre la UE y México estará libre de aranceles**. También incluye reglas progresivas sobre desarrollo sostenible o temas relacionados con la protección de la inversión. Para que el acuerdo entre en vigor, es necesario que tanto la UE como México lo ratifiquen.

Según el nuevo acuerdo UE-México, prácticamente todo el comercio de bienes estará libre de impuestos. Dentro del Acuerdo, también se incluyen reglas **sobre desarrollo sostenible**, como el compromiso de implementar efectivamente el Acuerdo Climático de París, y sobre **protección de inversiones**. La simplificación en los procedimientos aduaneros potenciará aún más las relaciones comerciales entre los dos bloques.

Asimismo, será el primer acuerdo comercial de la UE que incluya disposiciones para combatir la corrupción, con medidas para actuar contra el soborno y el blanqueo de capitales.

El comercio de bienes entre la UE y México se ha más que triplicado desde la entrada en vigor del acuerdo original en 2001.

México es el socio comercial número uno de la UE en América Latina con un comercio bilateral de bienes por valor de 66 mil millones de euros y el comercio de servicios por valor de otros 19 mil millones de euros (datos de 2019 y 2018, ofrecidos por la Comisión). Las exportaciones de bienes de la UE superan los 39.000 millones de euros al año.

Se está revisando legalmente el acuerdo, una vez concluido el proceso, se traducirá a todos los idiomas de la UE, y la Comisión lo transmitirá para su firma en el Consejo y el Parlamento Europeo.

El acuerdo comercial es parte de un **Acuerdo Global** más amplio y cubre temas de interés que van más allá del comercio, como los asuntos sobre cooperación política y de desarrollo, el cambio climático y la protección de los derechos humanos.

México fue el primer país de América Latina en firmar un Acuerdo Global con la UE en 1997.

La UE y México comenzaron las negociaciones para este nuevo acuerdo modernizado en mayo de 2016. En principio, llegaron a un acuerdo dos años después, en abril de 2018, dejando para una discusión posterior algunos problemas técnicos pendientes, que han sido solventados este año.

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

mayo 2020

fedeto

Los precios de los productos básicos cayeron un 20,1% en el mes de marzo



La pandemia de coronavirus redujo los valores del comercio mundial en un 3% en el primer trimestre de este año. Además, se prevé que el comercio mundial registre una **disminución del 27% en el segundo trimestre** del año, acorde a los últimos datos publicados en un informe en el que han participado las oficinas y sistemas nacionales de estadística de todo el mundo, coordinados por la UNCTAD. En dicho informe se estudia el impacto económico, humanitario y social de la crisis causada por la pandemia del COVID-19. Mukhisa Kituyi, secretario general de la UNCTAD, subrayó la importancia de que las decisiones que los gobiernos tomen para la recuperación de la economía se hagan disponiendo de la mejor y más clara información y datos disponibles. Kituyi destaca el trabajo que la UNCTAD ha desempeñado en este ámbito.

Según el informe, la caída del comercio mundial va acompañada de una marcada **disminución en los precios de los productos básicos**, que se viene registrando desde el pasado mes de diciembre. El índice de precios de los productos básicos de libre mercado (FMCPPI), indicador desarrollado por la UNCTAD que mide los movimientos de los precios de los productos primarios exportados por las economías en desarrollo,

perdió un **1,2%** de su valor en enero, un **8,5%** en febrero y un **20,4%** en marzo. El **principal motivo** de esta caída es el **desplome de los precios del petróleo y otros combustibles**, cuyos precios han sufrido una reducción del **33,2% en marzo**. Mientras que los precios de minerales, metales, alimentos y materias primas agrícolas cayeron en menos del 4%. La caída de más del 20% en los precios de los productos básicos en marzo ha sido histórica, **superando incluso a la disminución registrada en la crisis financiera mundial de 2008**, cuando la reducción máxima mensual fue del **18,6%**. En aquel momento, el descenso duró seis meses.

Desde finales de 2019, y antes de la irrupción de la pandemia, los volúmenes y valores del comercio mundial de mercancías mostraban signos modestos de recuperación. Ahora, existe preocupación e incertidumbre por la duración y la fortaleza general de la tendencia a la baja en los precios de los productos básicos y el comercio mundial.

- Informe completo: [How COVID-19 is changing the world: a statistical perspective](#)

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

mayo 2020

fedeto

Brasil solicita adherirse al Acuerdo sobre Contratación Pública

El 18 de mayo de 2020, el Comité de Contratación Pública de la OMC recibió la solicitud de Brasil de entablar negociaciones sobre su adhesión al Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP).

En su declaración, Brasil indicó que espera presentar su oferta inicial de acceso a los mercados y responder a la lista recapitulativa sobre cuestiones relacionadas con la legislación de su Gobierno en materia de contratación pública en cuanto la crisis provocada por la COVID-19 lo permita. Lo que marcará el inicio de las negociaciones con otras Partes del ACP.

“La solicitud de adhesión Brasil es histórica y reconoce la importancia del Acuerdo,” destacó Carlos Vanderloo, Presidente del Comité de Contratación Pública de la OMC. Además, Brasil es el **primer país de América Latina que ha solicitado unirse al ACP.**

Brasil recibió la condición de observador en el ACP en octubre de 2017. En ese momento, las autoridades brasileñas consideraban que su solicitud ponía de manifiesto el deseo del pueblo de Brasil de modernizar su economía y mejorar la gestión de los recursos públicos. Brasil también señaló que había negociado capítulos de contratación pública en acuerdos de libre comercio regionales y bilaterales que se basaban en gran medida en las disposiciones del ACP.

El ACP es un **acuerdo plurilateral** en el marco de la OMC, lo que significa que no todos los Miembros de la Organización están adheridos y solo es vinculante para aquellos que sí han decidido unirse. Las **condiciones de participación** de cada solicitante se negocian con las partes en el ACP y se exponen en su respectiva lista, en la que se definen los **compromisos de las Partes** con respecto a lo siguiente:



- Lo procesos de contratación estarán abiertos a la participación de licitadores extranjeros.

- Los bienes y servicios de construcción estarían abiertos a la competencia extranjera.

- Excepciones con respecto al ámbito de aplicación.

Actualmente, hay **48 Miembros de la OMC** (incluidos los 27 Estados miembros de la Unión Europea y el Reino Unido) **sujetos al Acuerdo**. Australia es el Miembro más reciente en adherirse al ACP (2019).

El ACP tiene por objeto **abrir los mercados de contratación pública a la competencia internacional de manera recíproca**, en la medida de lo acordado entre las Partes en el ACP. La apertura recíproca de los mercados permite a los países adheridos al ACP a contratar bienes y servicios que ofrecen la mejor relación calidad-precio. Establece garantías jurídicas de la no discriminación de los bienes, servicios y proveedores de las Partes en las actividades de contratación abarcadas por el ACP, cuyo valor se cifra en USD 1,7 billones anuales. Además de promover la transparencia de la contratación pública y la buena gobernanza.

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

mayo 2020

fedeto

Informe de la OMC sobre los productos médicos en los acuerdos comerciales

La Secretaría de la OMC ha publicado un nuevo informe sobre los productos médicos en los acuerdos comerciales regionales (ACR), en un momento marcado por la escasez de suministros causada por la pandemia del COVID-19.

En el informe se examina el comercio de los productos médicos entre los socios preferenciales y la diferencia en el grado de liberalización dentro y fuera de estos acuerdos comerciales.

Puntos a considerar:

Según el informe, los 10 principales exportadores de productos médicos envían entre el **25-75%** de estos productos a sus socios en ACR. La mayoría de los exportadores son miembros de la UE. También se constata que los **Miembros de la OMC han eliminado aranceles sobre más del 84% de los productos médicos para 2020 en el marco de sus diversos ACR**. El porcentaje es más elevado en el caso de los Miembros desarrollados (99,5%) que en el de los Miembros en desarrollo (84,3%) y los Miembros menos adelantados (68,4%). Además, los **productos médicos** están sujetos a un **arancel medio del 1,6%** en el marco de los ACR, frente al **arancel medio del 3,8%** que grava los productos objeto de comercio fuera de los ACR, lo que indica que hay margen para una mayor liberalización en la OMC. En los Miembros en desarrollo y los Miembros menos adelantados, los tipos NMF y los tipos preferenciales medios son más elevados, especialmente en el caso de los suministros médicos, los medicamentos y los productos de protección individual.



Además de los aranceles, hay otras disposiciones en los ACR que pueden restringir el comercio (como las normas de origen) o facilitar el comercio (como las que se refieren al aumento de la transparencia y la cooperación en la formulación de normas relativas a productos y/o procedimientos médicos para obtener certificados de registro de productos). Algunos ACR también prohíben explícitamente el uso de restricciones e impuestos a la exportación y restricciones a la importación, salvo las permitidas por las normas de la OMC. La pandemia de COVID-19 ha puesto de relieve la necesidad de incrementar la cooperación y los esfuerzos para reducir los obstáculos al comercio, así se subraya la necesidad de forjar acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM) que reconozcan las evaluaciones de conformidad efectuadas por las autoridades de otros países.

- Informe completo: [The treatment of medical products in regional trade agreements](#)

colaboran



Bankia

BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR (BOCEX-fedeto)

mayo 2020

 fedeto

Próximos Webinars

Ciclo de Webinars organizados por ICEX España Exportación e Inversiones, CEOE y Cámara de Comercio de España

El ciclo de webinars comenzó el pasado 23 de abril y se extiende hasta el 4 de junio, teniendo como objeto conocer el impacto del COVID-19 y mostrar las perspectivas de futuro en los mercados.

Próximas fechas:

- Sudáfrica y Mozambique-Covid19: situación actual y perspectivas para la empresa española. (2 de junio). [Programa e inscripción.](#)
- China-Covid19: situación actual y perspectivas para la empresa española. (4 de junio). [Programa e inscripción.](#)
- Rumanía Covid-19: Aspectos legales y financieros a tener en cuenta. (9 de junio). [Programa e inscripción.](#)

Aula virtual

Todos los webinars estarán disponibles en el Aula Virtual. Hasta el momento, están disponibles los 5 primeros: Marruecos, EE.UU., Turquía, México y Brasil.

- [Enlace Aula Virtual](#)

Webinars organizados por el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX) dentro de la iniciativa IPEX-Digital

- Habilidades de comunicación en los procesos de venta y negociación internacional (2 de junio). [Programa e inscripción.](#)
- Impacto de las medidas que ha tomado el FDA con relación al COVID-19 en las exportaciones hacia los EE.UU. (4 de junio). [Programa e inscripción.](#)

BOCEX

Es una publicación elaborada por el área internacional de Fedeto. Dirigida a los responsables de comercio exterior de las Pymes de la provincia de Toledo.

Dir. Departamento: **Javier Raso Sánchez**
Responsable del área internacional:
Patricia García Fernández
Contacto: areainternacional@fedeto.es
Tel: 925 22 87 10

colaboran



Bankia