

Comercio mundial: máxima tensión con Irán

En el punto álgido de la escalada de tensiones en Oriente Medio, el pasado 1 de octubre el régimen iraní de los Ayatolás se decidió a bombardear sin demasiado éxito a Israel en respuesta a los ataques que este viene efectuando sobre sus instalaciones militares y sobre los grupos armados a los que financia. Con este tipo de ataques, Irán pretende mostrar músculo y lanza a sus aliados el mensaje de que es el actor principal de la región en la lucha contra occidente. En la realidad, el país de los ayatolás no tiene la capacidad de hacer daño directo a Israel, tal y como se viene demostrando en cada uno de los ataques con misiles y drones que se lanzan desde Irán y que el estado hebreo neutraliza generalmente antes siquiera de que los aparatos impacten. Cabe preguntarse **quién son estos aliados de Irán, cuál es su papel en este conflicto**, y si son tan importantes como para correr el riesgo de atacar a un país aliado de Occidente como Israel tan solo para mostrar que ellos también están implicados en la lucha, a pesar de la distancia que los separa del enemigo y de que los muertos en la zona los ponga Hamás.

Se trata de los **rebeldes hutíes**, un grupo armado que controla un tercio de Yemen (incluida la capital), país situado

en la esquina suroccidental de la península arábiga. Comparten con Irán confesión religiosa (islam chií, principal argumento que justifica su apadrinamiento), su odio hacia Israel y la aversión a la cultura occidental. Suficiente para que Irán les entregue ingentes cantidades de dinero y armas listos para ser utilizados contra el estado hebreo. Tenemos ejemplos recientes de acontecimientos de esta índole, por ejemplo, del pasado 15 de septiembre, cuando lanzaron un misil balístico contra Israel que provocó un incendio; o el 3 de octubre, cuando se atribuyeron el ataque con drones contra lo que denominaron “objetivos vitales” de Israel. Lo cierto es que la capacidad de defensa aérea de Israel es posiblemente la mejor del mundo y además los rebeldes hutíes están demasiado lejos como para ser efectivos utilizando estos medios.

Sencillamente, **los hutíes son la baza con la que cuenta Irán para amenazar el comercio mundial** en caso de que Israel les ataque con determinación. La posición geográfica que ocupan los hutíes les permite entorpecer el paso de los buques mercantes por el **estrecho de Bab El-Mandeb, por el que transita el 11% del petróleo mundial y que es también vital para el comercio**

marítimo de mercancías. Además, en caso de que Irán se viera realmente acorralado, podría también recurrir a bloquear el paso de los petroleros por el estrecho de Ormuz, a través del que pasa el 20% del crudo del planeta.

Este mes de octubre se cumple el primer aniversario de los ataques del grupo terrorista Hamás en Israel y la consiguiente represalia de las Fuerzas Armadas Israelíes, que se están afanando en eliminarlos por completo a lo largo de toda la Franja de Gaza. La población civil palestina está recibiendo la peor parte de este conflicto, y los hutíes lo están utilizando como argumento para justificar el incremento de ataques a navíos en el estrecho de Bab El-Mandeb. **En la primera semana del mes, tuvimos la noticia de que el tráfico de barcos mercantes que cruzan el estrecho de Bab El-Mandeb había caído un 56% respecto a septiembre de 2023.** El riesgo que supone cruzar el estrecho ha hecho que las navieras opten por tomar rutas más largas, como la que supone rodear África por el Cabo de Buena Esperanza, con el consiguiente incremento del coste del transporte de las mercancías. En caso de optar por tomar la ruta del estrecho en cuestión, las primas de los seguros de transporte marítimo se han incrementado hasta límites nunca antes vistos.

Esta situación no es nueva, **desde finales del pasado año los hutíes han venido sabotando el flujo comercial en el estrecho** y las rutas marítimas habituales llevan alteradas desde entonces. La solución a comienzos de este año pasó por sucesivos ataques aéreos y marítimos realizados por Estados Unidos y Reino Unido contra las

instalaciones necesarias para operar el armamento que Irán suministra a los hutíes en Yemen, lanzando el claro mensaje de que Occidente no va a tolerar que se ponga en riesgo el comercio mundial.



Entonces, ¿cuál es la diferencia entre lo que comenzó a ocurrir a finales del año pasado y ahora? **En este momento la escalada de tensión entre Irán e Israel es máxima**, hasta el punto en que durante las últimas semanas se han sucedido ataques directos entre ambas potencias. Israel está tensando todo lo que puede la cuerda con Irán en sus respuestas ante los tímidos ataques que esta potencia realiza, esperando a que la república islámica o sus aliados den un paso en falso que proporcione al estado hebreo la excusa definitiva para realizar un ataque total que borre del mapa al régimen iraní. Sencillamente, Israel cuenta con los medios armamentísticos necesarios y la voluntad de utilizarlos, mientras que el material iraní está totalmente anticuado y solo destacan por su capacidad de fabricar drones para utilizarlos en masa, con la esperanza de que alguno de ellos tenga éxito. Irán es plenamente consciente de que se juegan su supervivencia, por ese motivo se muestra tibio en sus acciones, no quiere enfadar demasiado al presidente israelí, Benjamin Netanyahu, que parece decidido a acabar con Irán y los grupos

que esta financia. Pero tampoco puede permanecer inactivo, ya que se arriesga a caer en la irrelevancia.

Si Irán ve amenazada su existencia ¿qué le impide cerrar ambos estrechos? En primer lugar, por el estrecho de Ormuz deben transitar los petroleros que dan salida al crudo iraní, principal fuente de financiación del régimen. En segundo lugar, no cree que vaya a ser necesario, pues es sabedor de que Estados Unidos no desea involucrarse más en este conflicto. Recordemos que actualmente es el principal valedor de Ucrania frente a la invasión rusa y los votantes estadounidenses cada vez ven con peores ojos que su dinero se dilapide en estos asuntos. Por este motivo Irán confía en que Estados Unidos suavice las aspiraciones de Israel por destruirles, de tal forma que los ayatolás puedan

continuar financiando grupos terroristas afines y que así continúe la simulación de que ellos son el único estado musulmán con estructura suficiente para plantar cara a Israel, al que presentan como el enemigo común y caballo de Troya de occidente en la región.

La incertidumbre ante el desenlace de los acontecimientos es total. Nadie conoce las intenciones reales de Israel, ni tampoco parece que estas respondan a los intereses de occidente. Benjamin Netanyahu tiene su propia hoja de ruta y parece estar decidido a eliminar toda amenaza que ponga en peligro la integridad de Israel, cueste lo que cueste.

En todo caso, Estados Unidos ya está desplazando a la zona de conflicto parte de su flota y su aviación de guerra.

Mercosur, la oportunidad hispanoamericana

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es definido en su sitio web como un “proceso de integración regional instituido inicialmente por **Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay** al cual en fases posteriores se han incorporado Venezuela y Bolivia”. En definitiva, es un acuerdo dinámico y abierto. Aunque Venezuela figura en esta descripción, hay que tener en cuenta que la República Bolivariana de Venezuela se encuentra actualmente suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte.

Aunque muchos países del entorno parecen estar fuera de este bloque la realidad es que no lo están tanto, ya que todos mantienen acuerdos que, en algunos casos, les dan la categoría de Estados Asociados y algunas de las ventajas comerciales son equiparables a las que poseen los países miembros.

¿Por qué Mercosur es interesante para una empresa española?

La respuesta está en **acuerdo de principio que firmó Mercosur con la Unión Europea en 2019** para tener un Acuerdo de Asociación. Este recoge multitud de ventajas para facilitar el

comercio a lo largo de 17 puntos, de los que comentaremos algunos de los más relevantes.

En lo relativo al comercio de mercancías, **el acuerdo compromete a Mercosur a liberalizar por completo el 91% de sus importaciones de la UE** a lo largo de un período de transición de hasta diez años de duración. Es decir, un elevadísimo porcentaje de **mercancías traídas de la Unión Europea estarán libres de aranceles**, lo que hará sentir muy cómodos a los socios comerciales en el país de destino de las empresas españolas. De forma recíproca, la UE liberalizará el 92% de sus importaciones del Mercosur.

Bienes industriales

El Mercosur prevé en este acuerdo eliminar por completo y de forma lineal los derechos sobre los automóviles, las piezas para los mismos y las piezas de maquinaria agrícola, así como de productos químicos y farmacológicos.

Agroalimentarios

Mientras que Mercosur tiene previsto eliminar derechos sobre el 93% de estas líneas arancelarias (que suponen el 95% del valor total de este tipo de mercancías importadas desde la UE), la UE liberalizará el 82%. Además, tiene previsto liberalizar una serie de productos de principal interés para las exportaciones europeas, que coinciden con algunos de los productos clave en las exportaciones de Toledo. Algunos de ellos son el **vino**, **aceite de oliva**, bebidas espirituosas, fruta fresca, melocotones en conserva, patatas congeladas, **carne de porcino**, galletas,

chocolates o refrescos.



Normas de origen

Vitales en el comercio internacional, se facilitan en este acuerdo. **Permitirán a los exportadores e importadores de ambas partes beneficiarse de las reducciones arancelarias previstas en el acuerdo** y se ajustan a las prácticas de la UE en otros acuerdos de libre comercio. Al igual que ocurre con otros países o bloques económicos, los exportadores deben registrarse en el **sistema REX** para **autocertificar el origen** de sus productos y poder así acceder al trato arancelario preferencial. De la misma manera, las autoridades del país de destino de nuestra mercancía tienen derecho a solicitar cooperación administrativa al exportador para corroborar la información de origen. Las normas de origen son una parte fundamental de cualquier acuerdo, estas reflejan las **normas de origen aplicables y que toda empresa debe tener claras en función del socio extranjero con el que desee trabajar**.

La **contratación pública** es otro de los puntos interesantes para las empresas españolas. El acuerdo da a las empresas de la UE acceso a un mercado que el Mercosur aún no ha abierto a ningún otro socio de este tamaño. **Se facilitará así para las empresas presentar ofertas**

y **obtener contratos públicos** y se establecen las bases para que empresas de los países de la UE compitan en igualdad de condiciones con las empresas de los países del Mercosur.

La ratificación final de este acuerdo puede estar muy próxima, ya que este pasado 27 de septiembre los cancilleres y representantes diplomáticos de Mercosur mantuvieron una reunión en Nueva York con Josep Borrel, alto representante de la UE para Asuntos Exteriores, en la que acordaron llevar a

cabo reuniones técnicas en las próximas semanas para seguir avanzando. Manifestaron una clara intención de redoblar los esfuerzos en esta línea y el jefe de la diplomacia de la UE afirmó en su cuenta de X sus deseos por “finalizar rápidamente el acuerdo”. **Los empresarios interesados en expandir sus negocios en territorio de Mercosur deberían ir sondeando el mercado y estar atentos para posicionarse en el momento en que el acuerdo se firme definitivamente.**

La UE alcanza un nuevo acuerdo comercial con Chile

El pasado mes de septiembre Banco Sabadell se encargó de albergar una jornada informativa acerca del **nuevo acuerdo de liberalización del comercio entre la UE y Chile** en la que se dieron a conocer los principales aspectos.

Este nuevo acuerdo es una actualización del **Acuerdo de Asociación** firmado en 2002 y que está en vigor desde 2005. Se trata de un tratado de libre comercio que liberalizó por completo los productos no agrícolas y solo algunos agroalimentarios, además de establecer reglas claras, estables y transparentes para los exportadores, importadores e inversores.

¿Cuáles son las novedades? Además de la habitual referencia a los compromisos con el clima, el desarrollo sostenible o la igualdad de género que todos los nuevos tratados contemplan, en la práctica **esta actualización incorpora**

importantes novedades que no conviene pasar por alto.



La primera actualización destacable para las empresas de la provincia de Toledo sería que el tratado **pretende que las PYMES puedan beneficiarse** también de las ventajas y que no queden fuera del mercado por la acción de empresas mayores. No menos importante es la **eliminación del certificado EUR1**, lo que facilitará el comercio al simplificarse los

procedimientos aduaneros. Cabe destacar que la eliminación del EUR1 se está produciendo de forma progresiva en los últimos años en la mayoría de los tratados comerciales, siendo sustituido por el sistema REX, al que hacíamos mención en el anterior artículo.

Contratación pública.

Se ha mejorado el acceso de las empresas europeas a los contratos públicos chilenos. Para tener más información sobre las licitaciones públicas activas en Chile, el Área Internacional de Fedeto recomienda visitar la plataforma de ChileCompra www.mercadopublico.cl que **agrupa la demanda de los compradores públicos y a los proveedores que pueden ofertar la solución**. Según su página web, ChileCompra es un servicio público descentralizado, dependiente del Ministerio de Hacienda. El objetivo es generar eficiencia en la contratación pública garantizando la seguridad en todo el proceso para todas las partes.

Se trata de una plataforma muy intuitiva donde **podremos encontrar toda la información relativa a las licitaciones activas**, consultar el estado del mercado o incluso una ficha general por cada uno de los proveedores y sus productos. Si estamos interesados en trabajar esta interesante opción para internacionalizar nuestros productos solo debemos registrarnos y tener claros varios conceptos:

1. ¿Cómo venderle al estado?

Existen cuatro vías para hacerlo a través de esta plataforma.

- a. A través de la tienda virtual de Convenio Marco. Es un

catálogo electrónico que contiene los productos y servicios demandados por el Estado. Se trata de la primera opción que revisan los organismos públicos antes de hacer una licitación.

- b. **Licitación pública.** Si no encontramos el producto o servicio en la tienda de Convenio Marco, es la regla general en las compras públicas. Es un proceso administrativo abierto, a través del que el organismo público invita a todos los proveedores a proporcionar un bien o servicio y selecciona y acepta la oferta más conveniente según los criterios que se establezcan en las Bases de Licitación
- c. Licitación privada. Se insta a participar a empresas o personas, estableciéndose como mínimo tres proveedores
- d. Trato Directo. Se trata de un mecanismo al que el Estado Chileno recurrirá de forma excepcional. Se establece un proveedor sin licitación alguna.

La plataforma pondrá toda la documentación aportada en manos del organismo interesado, por lo que es muy importante preparar correctamente nuestra oferta, lo que implica realizar un estudio de mercado adecuado. En resumen, se trata de una herramienta interesantísima a través de la que internacionalizar nuestra empresa.



Draghi ha hablado

Presidente del Banco Central Europeo durante ocho años, director ejecutivo del Banco Mundial, vicepresidente por Europa de Goldman Sachs o presidente del Consejo de Ministros de Italia son algunos de los cargos que atesora el economista italiano y que lo legitiman para elaborar el informe de más de 400 páginas que presentó en septiembre. En el “Informe sobre el futuro de la competitividad europea” Mario Draghi analiza los factores por los cuáles la economía europea se ralentiza, entre los que encontraríamos el envejecimiento de la población, la baja productividad en comparación con Estados Unidos (objeto de numerosos análisis en los últimos años), atraso en la incorporación tecnológica en las empresas, regulaciones excesivas o la elevada dependencia de materias primas y chips, entre otras. El informe es recibido por la Comisión Europea como una suerte guía para acometer estos problemas, y habría que tenerlo presente de cara al futuro.

Con este diagnóstico sobre la mesa, Draghi plantea una estrategia sencilla

sobre el papel e inalcanzable en la práctica a corto plazo: hay que acabar con la falta de coordinación y de unión entre los estados europeos y agilizar la toma de decisiones. Los principales competidores de Europa son China y Estados Unidos, y destaca como toman decisiones rápidas, claras y decididas, que se ajustan a una estrategia bien definida.

En lo relativo a la innovación, nos habla de cómo no es la falta de la misma el problema, sino la marcha de alrededor del 30% de las tecnológicas europeas a países terceros en los que tienen



El informe sostiene que la innovación existente no logra traducirse en productos comerciales que marquen la diferencia. Según Draghi la solución a estos problemas pasa por realizar un esfuerzo en la inversión pública, en la que se debe tratar de optimizar la eficiencia y los resultados que esta genera; así como en la inversión privada para tratar de reducir la brecha con los

competidores. Este último punto, tratar de equipararnos tecnológicamente con Estados Unidos y China para no terminar en la irrelevancia va a suponer, según Mario Draghi, un esfuerzo de inversión del conjunto de países miembros de alrededor de 800.000 millones de euros.

De traducir esta recomendación en ley europea, las subidas impositivas estarían prácticamente aseguradas.

Canarias: puente entre América, Europa y África

Fue el título de la ponencia impartida por Gustavo González de la Vega, viceconsejero de Economía e Internacionalización del Gobierno de Canarias, en San Diego el pasado 12 de septiembre. Esta charla fue parte del mayor evento empresarial organizado por la comunidad latina de Estados Unidos, L'Attitude, en el que se dieron cita personalidades del mundo de la cultura además de altos cargos de empresas como Apple, Disney o Western Union.

Además de viceconsejero, González Vega es el vicepresidente de **Proexca, una compañía enfocada en el apoyo a las empresas que quieren operar en Canarias**, asesorándolas en materia de internacionalización. Es una muestra más del esfuerzo que está realizando Canarias para situarse como punto de enlace

comercial tricontinental, fomentando la colaboración entre agentes públicos y privados para atraer a nuevos sectores. Entre los sectores con mayor auge en las islas podemos destacar el tecnológico, el logístico y el de los audiovisuales, que ya han sido calificados por el gobierno canario como estratégicos de cara a un futuro ligado a empleos de calidad.

González de Vega hizo énfasis en las ventajas que ofrecen las islas a los empresarios, refiriéndose a ellas como el territorio europeo en el que toda la comunidad latina puede invertir con seguridad y escalar sus negocios hacia Europa y África, **ventajas que deberían tener en cuenta también los empresarios españoles que quieran expandir sus negocios a escala internacional.**

Explorando el mercado: Brasil

Las relaciones comerciales entre España y Brasil no destacan por su especial relevancia, de hecho, Brasil ocupa vigesimonovena posición en el ranking de países que reciben exportaciones

españolas. Sin embargo, esto no es así en el sector de los agroalimentarios, en el que nuestro país se sitúa como uno de sus principales proveedores.

Brasil es sin duda uno de los proveedores de alimentos más importante a nivel mundial, y se destaca por su papel aprovisionador de los países de su entorno geográfico. A pesar de ello, con una población de más de 203 millones de personas, **es un importante importador de alimentos** que necesita cubrir las necesidades de su mercado interno. Así lo expone un informe realizado por José Antonio Aróstegui, Consejero Comercial en la oficina Económica y Comercial de España en Brasilia, que desgana los desafíos y oportunidades a los que se enfrentan las exportaciones españolas, entre los que se encuentran comprender los aspectos regulatorios y el complejo sistema tributario brasileño.

En los 10 años que comprende el período objeto de estudio (2013 a 2022), los agroalimentarios más exportados por orden de relevancia según datos suministrados



por Datacomex (Secretaría de Estado de Comercio) en 2023 en cuanto a facturación y clasificación arancelaria serían en primer lugar las **frutas y frutos sin conservar, seguidos por el aceite, las hortalizas y legumbres frescas y el vino**. Aróstegui incide en la **regularidad exportadora de las empresas** que consiguen superar las dificultades de acceso al mercado brasileño.

Si se analiza desde el punto de vista de Brasil, **los cereales son el agroalimentario**

más importado, suponiendo un 62% en volumen del total de agroalimentarios en el período y un 23,7% en valor. Esto supone una oportunidad en sí misma aunque nuestro país no esté bien posicionado en este sector, que está principalmente ocupado por Argentina y Estados Unidos.

Si analizamos los **principales competidores para España** en las partidas más exportadas a Brasil, encontramos a **Chile y Argentina** en todas ellas, sin pasar por alto la presencia china o la de Estados Unidos, que lidera la exportación bebidas de todo tipo excepto zumos. La explicación es que Argentina y Brasil son miembros de Mercosur (ver primer artículo de este BOCEX), mientras que con Chile el gigante brasileño tiene un acuerdo de libre comercio, conocido como Acuerdo de Complementación Económica.

Portugal e Italia merecen una mención especial en lo referido al comercio de agroalimentarios con Brasil, pues son los principales competidores de nuestro entorno. En el caso de Portugal, los lazos históricos y el idioma han ido generando unas relaciones comerciales muy estables y fructíferas, destacan sus exportaciones de **aceite de oliva**, que ocupan el primer puesto tanto en volumen como en valor en el período analizado, superando a las españolas 3,5 veces. En el caso del vino superan el doble del valor exportado por España. Teniendo esto en cuenta, **se podría barajar la opción de contar con socios comerciales en Portugal por parte de bodegas y almazaras con el fin de poner sus productos en Brasil**. El caso de Italia es diferente y a grandes rasgos se podría decir que las exportaciones hacia Brasil están mucho más diversificadas

Promoción internacional

Misión comercial directa Sector Bienes de Consumo, Servicios y
Contract. Méjico 2025 - IPEX

colabor

edeto

Resolución de 02/10/2024, del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, por la que se aprueba la convocatoria de concesión de subvenciones para la participación en la **Misión comercial directa Méjico 2025**.

La convocatoria va dirigida a las empresas del **sector bienes industriales** que desarrollen su actividad económica en Castilla-La Mancha. Tendrá lugar del 25 al 29 de noviembre.

Ayuda

El número máximo de beneficiarios para esta convocatoria será de **7 empresas**. Se otorgará una ayuda por la participación en la acción por los conceptos y con los importes máximos que se establecen a continuación:

Concepto de gasto	Coste máximo subvencionable	% Ayuda	Ayuda IPEX
Consultoría agenda de reuniones	1.100€	60%	660€
Viaje de una persona	1.500€	60%	900€
Total	2.600€	60%	1.560€

- [Texto completo de la convocatoria.](#)
- [Inscripciones:](#) (Fecha Límite: 19 de noviembre de 2024)

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:
Javier Aroco Ignacio
Contacto: areainternacional@fedeto.es
Tel: 925 22 87 10