



## PAÍSES EMERGENTES Y OTROS MERCADOS DE INTERÉS

Noticias

Nº 128 / Mayo 2019

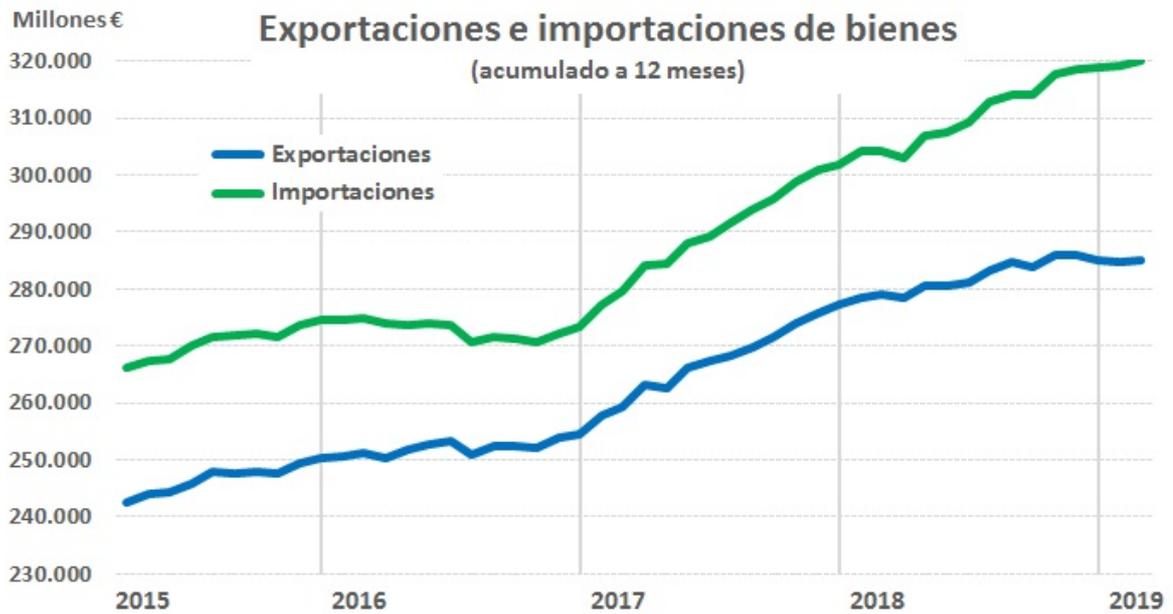
- 1.- En la Noticia
- 2.- Entorno de negocios y marco normativo
- 3.- Informes sectoriales.

### 1.- EN LA NOTICIA

- ❖ **COMERCIO EXTERIOR:** Las exportaciones crecieron un 0,3% hasta febrero

Según datos del comercio declarado, las exportaciones españolas de mercancías en el periodo enero-febrero crecieron un 0,3% respecto al mismo periodo del año anterior y alcanzaron los 45.544 millones de euros, máximo histórico de la serie para el acumulado en este periodo. Las importaciones aumentaron un 2,2% hasta los 52.655, marcando también récord histórico. Como resultado, el déficit comercial de los dos primeros meses del año alcanzó los 7.111 millones de euros, un 16,5% superior que el registrado en el mismo periodo de 2018.

La tasa de cobertura -exportaciones sobre importaciones- se situó en el 86,5% (88,2% en enero-febrero de 2018). En términos de volumen, las exportaciones se redujeron un 1,5%, ya que los precios, aproximados por los Índices de Valor Unitario, crecieron un 1,8%; y las importaciones aumentaron un 1,7%, pues los precios ascendieron un 0,5%.



El saldo no energético arrojó un déficit de 2.314 millones de euros (déficit de 1.580 millones de euros en el acumulado hasta febrero de 2018) y el déficit energético aumentó un 6,1%, hasta los 4.798 millones de euros (déficit de 4.523 millones en 2018).

Entre los principales sectores crecieron las exportaciones de los bienes de equipo (representan un 19,7% del total) que aumentaron un 5,3% y alimentación, bebidas y tabaco (17,4% del total) que creció un 4,9%; mientras que el sector del automóvil (16,2% del total) disminuyó un 2,5%.

Por su lado, las importaciones también se incrementaron en los sectores de bienes de equipo (20,8% del total) que ascendieron un 8,0% interanual; productos químicos (15,9% del total) que crecieron un 2,2% y automóvil (13,2% del total) que se incrementaron un 1,4%. Sin embargo, las importaciones de productos energéticos (14,0% del total) decrecieron un 4,1% interanual.

Las exportaciones dirigidas a la Unión Europea (67,2% del total) se incrementaron un 0,6% en los dos primeros meses del año. Las ventas a la zona euro (52,1% del total) se redujeron un 0,6% y las destinadas al resto de la Unión Europea (15,1% del total), crecieron un 5,0%. Las ventas a terceros destinos (32,8% del total), descendieron un 0,4% en este periodo, con incrementos de las exportaciones a América del Norte (9,2%) y África (6,2%) Por el contrario, retrocedieron las destinadas a Oceanía (-19,3%), Oriente Medio (-15,1%) y América Latina (-3,4%). Por países destacan los aumentos de ventas a Argelia (27,8%), Canadá (26,4%), Egipto (24,2%), Estados Unidos (6,9%) y Japón (6,2%) mientras que se redujeron las exportaciones a Argentina (-39,9%), Australia (-



21,8%), Arabia Saudí (-16,9%), China (-13,5) y México (-8,9%). Las comunidades autónomas con mayores crecimientos en sus exportaciones fueron Cantabria (20,3%), el Principado de Asturias (18,6%) y Aragón (15,7%). En cambio, los mayores descensos se dieron en Galicia (-13,1%), Canarias (-10,1%) y Castilla y León (-7,2%).

El informe completo y la nota metodológica se puede consultar [aquí](#)

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio - 24/04/2019

## 2.- ENTORNO DE NEGOCIOS Y MARCO NORMATIVO

### ❖ ASPECTOS ECONÓMICOS MÁS RELEVANTES DE LOS DIFERENTES MERCADOS

Las [fichas país](#) de ICEX España Exportación e Inversiones son publicaciones digitales que muestran de forma muy visual los indicadores básicos de un país, desvelan cuáles son las principales oportunidades del mercado, y ofrecen los datos más recientes de su comercio exterior con el resto del mundo así como de sus relaciones bilaterales con España. Además, incluyen información sobre la evolución del tipo de cambio de la divisa del país, y direcciones de interés.

Se trata de un instrumento muy útil para las empresas españolas cuando se plantean una primera aproximación a las ventajas, riesgos y oportunidades de inversión o negocio que ofrece un mercado determinado.

Para cada ficha, la [Oficina Económica y Comercial de España](#) en el país correspondiente se encarga de recabar, de primera mano, información exclusiva sobre las principales oportunidades comerciales que pueden encontrarse en su zona de competencia.

Seis son los mercados que se han visto plasmados en nuevas fichas país en lo que va de año: [China](#), [India](#), [Nueva Zelanda](#), [Reino Unido](#), [Singapur](#) y [Sudáfrica](#).

En 2018 se publicaron, entre otras, las fichas país de: [Angola](#), [Argentina](#), [Azerbaiyán](#), [Australia](#), [Canadá](#), [Chile](#), [Corea del Sur](#), [Estados Unidos](#), [Georgia](#), [Guatemala](#), [Israel](#), [Jordania](#), [México](#), [Perú](#), [Serbia](#), [Túnez](#), [Turquía](#) y [Uzbekistán](#).

Fuente: ICEX, abril 2019

### ❖ PERÚ: ENTORNO FAVORABLE PARA LAS EMPRESAS.

Pocas economías han logrado una expansión tan acelerada y sostenida como la del país andino en los dos últimos decenios. Tras lograr un crecimiento medio



del PIB cercano al 6%, Perú afronta los próximos ejercicios con expectativas de expansión del 4%. Lo hace, además, sobre la base de unas cuentas públicas saneadas.

Gracias a tan favorable contexto, la inversión extranjera directa (IED) ha encontrado en este mercado un importante filón. Según cifras de las autoridades nacionales, el país acumula un *stock* de casi 26.000 millones de dólares.

Al cierre de 2018, el sector minero acaparaba alrededor del 22% de este *stock* total de IED, mientras que las comunicaciones y el sector financiero recibían el 20,5% y el 18,1%, respectivamente. La industria es otro receptor significativo, al destinarse a ella más del 12% de las operaciones.

España es, seguida del Reino Unido, el principal origen de capitales extranjeros que llegan al país, con un valor cercano al 18% del total.

### Normativa amigable

La IED se apoya en un marco legal favorable que consagra el trato no discriminatorio al inversor extranjero, la libre repatriación de divisas y la ausencia de restricciones en la mayor parte de los sectores económicos.

Además de esas ventajas regulativas, la Oficina Económica y Comercial (Ofecomes) de la Embajada de España en Lima destaca el denso entramado de acuerdos comerciales suscritos por Perú, lo que le ha permitido erigirse en sede regional de muchas empresas multinacionales.

Sin embargo, el [Índice de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial 2019](#) da cuenta de algunas carencias persistentes. Si bien el país se sitúa por encima de la media (puesto 68, sobre un total de 190 economías evaluadas), su calificación es inferior a la de sus vecinos Chile y Colombia. La necesidad de mejoría se manifiesta especialmente en aspectos como los trámites para abrir un negocio o el pago de impuestos. No obstante, Perú ocupa un puesto prominente en materia de obtención de crédito.

### Predictibilidad e incentivos

Lima facilita la IED mediante la estabilidad macroeconómica y jurídica, pero carece, comparativamente, de una ambiciosa política de subsidios o exenciones fiscales. No obstante, este mercado sí que cuenta con medidas que ofrecen certidumbre adicional al inversor.

La Ofecomes en Lima subraya la importancia de los Convenios de Estabilidad Jurídica con el Estado que pueden firmar las empresas extranjeras inversoras en el país. Esta herramienta permite al operador foráneo beneficiarse de la continuidad del régimen tributario vigente en el momento de la firma del contrato, durante un período determinado. Para acogerse a estos acuerdos, los



inversores deben comprometerse a aportar un capital no inferior a cinco millones de dólares en un plazo de dos años (o de 10 millones en el sector de los hidrocarburos o minería).

Asimismo, y en virtud del [Decreto Legislativo n° 973](#), el inversor puede beneficiarse de la devolución del Impuesto General sobre las Ventas que grava las importaciones o adquisiciones locales de bienes y servicios asociados a la producción. Este régimen implica la suscripción de un contrato con la [agencia estatal de promoción de la inversión \(ProInversión\)](#) y el compromiso de realizar operaciones de una elevada cuantía.

Las ventajas mencionadas en el párrafo anterior no son aplicables a la agricultura, que está designada como sector prioritario y goza de sus propios incentivos. Las inversiones en este ámbito se benefician de un Impuesto sobre la Renta del 15%, frente al tipo general del 28%. El capital agrícola también se beneficia de reducciones de hasta el 20% en el coste de las obras de infraestructura hidráulica y riego.

Por su parte, las operaciones en actividades agropecuarias, turísticas o manufactureras en las provincias amazónicas disfrutan de un tipo muy reducido del Impuesto sobre la Renta (se les aplica una tasa de entre el 5% y el 10%).

Menos alcance tienen las zonas económicas especiales, que se encuentran en una fase muy incipiente. Perú cuenta con distintos centros de este tipo, en los que se dispensa a los inversores un tratamiento aduanero y tributario privilegiado para actividades como la [maquila](#) (ensamblaje de partes de un producto cuya materia prima viene de otras partes del mundo) o el desarrollo de *software*, entre otras.

### Liderazgo español

Nuestro país es el principal inversor en Perú. El *stock* acumulado es de unos 4.500 millones de euros, el séptimo mayor de cuantos registra la IED española en América Latina.

Estas operaciones han tenido un notable efecto modernizador en la economía peruana, al haberse centrado principalmente en sectores como las telecomunicaciones y la banca.

Según la Ofecomes en Lima, más de 400 empresas españolas cuentan con oficinas en Perú. Sus ventas anuales rozan los 18.000 millones de dólares. A su vez, esta fuerte presencia ha generado un reciente efecto arrastre, de tal forma que alrededor de la mitad de las compañías actualmente implantadas en el país han llegado al mismo en los últimos cinco años.

La existencia de un [Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones](#), en vigor desde 1996, ha contribuido a crear unas condiciones favorables. Si bien no existe un Convenio de Doble Imposición entre ambos



países, el capital español está presente en la práctica totalidad de los sectores económicos peruanos.

### Nuevos retos para la inversión

Una de las actividades que más oportunidades ofrecen a la IED es la de las infraestructuras de transporte. El vigente proyecto de modernización de las mismas, que incluye la construcción de dos líneas de metro en Lima y también numerosas actuaciones en carreteras, puertos y aeropuertos, está dotado con un presupuesto total de unos 24.000 millones de dólares para el período 2020-2021.

El saneamiento de aguas es otra necesidad de primer orden. El Gobierno lo considera prioritario y destinará alrededor de 12.000 millones de dólares a la financiación de numerosos proyectos hasta 2021.

Por su parte, las tecnologías de la información y la telecomunicación (con especial énfasis en el desarrollo de ciudades inteligentes) constituyen otro nicho relevante. La gestión de urbes en plena expansión mediante métodos eficientes y vanguardistas se abre así a las soluciones aportadas por nuestras empresas.

Documentación:

[Country Report. Peru](#)

Ed. The Economist Intelligence Unit, abril 2019, 31 págs., en inglés

Fuente: El Exportador Digital, abril 2019

## 3.- SECTORES

### ❖ GHANA: EL MERCADO DE GESTIÓN DE RESIDUOS

Ghana es una de las economías que más crece en el mundo y ha conseguido convertirse en un referente de estabilidad en el continente africano, pero sigue lastrada por graves carencias, entre las que destaca la fragilidad del sector local dedicado a la gestión y el tratamiento de residuos. Su modernización y fortalecimiento es uno de los principales retos a los que se enfrenta el país.

Situado en pleno centro de la capital del país, Accra, y a escasa distancia del océano por el que llegan en barco los cientos de miles de materiales electrónicos, el barrio de Agbogbloshie se ha convertido en uno de los principales destinos de la basura tecnológica de Occidente. Cada día, miles de personas queman los restos de antiguos ordenadores, móviles o televisores procedentes de Europa o de los Estados Unidos para extraer los preciados



metales, que luego podrán vender a los mayoristas y estos, a su vez, los reintegrarán en el ciclo productivo mundial.

Aunque se ha intentado poner freno a este comercio, el tráfico ilegal sigue alimentando una maquinaria que apenas da para subsistir a los recolectores y que ha convertido la zona en uno de los lugares más contaminados y tóxicos del planeta.

Además de captar el interés mediático internacional, el debate sobre la gestión de los residuos en Ghana es un asunto recurrente en la política local por sus implicaciones en el medio ambiente y la salud de las personas, especialmente cuando llega la estación de lluvias. Existe entonces una mayor presión para mantener las calles limpias y evitar así situaciones como el accidente de junio de 2015, cuando un centenar de personas murieron por las deficiencias en los sistemas de saneamiento.

### Construcción de un modelo

La sociedad ghanesa ha cambiado sus hábitos de vida debido al aumento de la población y al empuje económico registrado en los últimos años, con un crecimiento del PIB que, por ejemplo, en 2018 se situó por encima del 8,5%.

Todo ello ha supuesto un éxodo masivo a las principales ciudades del país y también hacia las regiones costeras. Estas urbes se han visto obligadas a atender y dar servicios a un creciente número de ciudadanos sin una planificación completa previa.

Durante la década de los noventa, se llevó a cabo una transformación en la política medioambiental en la que el sector privado jugó un papel fundamental. En el año 1999, el Gobierno, junto con el Banco Mundial, desarrolló el *Urban Environmental and Sanitation Project* (USEP) en las cinco mayores ciudades del país. El banco suministró fondos y asistencia técnica para privatizar el proceso de la recogida de residuos. El fin de esta iniciativa era mejorar la productividad, ya que anteriormente recaía sobre un sector público con poca supervisión e incentivos, mala gestión y una escasa financiación.

A partir de ese momento, se comenzaron a subcontratar los servicios de recolección de residuos sólidos al sector privado. Esta política, que continúa hoy en día y ha permitido la consolidación de empresas locales como [Zoom Lion](#) o [Jekora](#), supone que cada compañía responsable del servicio de gestión de residuos recibe una zona particular para administrar.

Bajo ese sistema, las distintas firmas soportan el coste del servicio, que es subsidiado en parte por el Gobierno, mientras que los usuarios deben pagar entre el 10% y el 20% del coste total.

El abono se realiza en función de una cuota proporcional a los residuos generados, por lo que se pretende además que el incentivo sirva para reducir el



volumen de los desechos y de los gastos de la Administración. En líneas generales, las dos formas de gestión más desarrolladas en Ghana son: casa por casa y a través de contenedores.

El primer modelo se usa de manera más habitual en las zonas con mayores ingresos y en las instituciones públicas. Aquí, el usuario tiene que registrarse y pagar una tarifa en función de sus ingresos. Una vez realizado el trámite, se abona un canon mensual que ronda los tres euros en Kumasi y se acerca a los cinco euros en Accra.

En el caso de la recolección colectiva a través de contenedores, puede utilizarse el pago por contenedor (que se recoge cuando está lleno si se paga previamente) o el sistema de vertedero libre. Este último está pensado para lugares públicos e implica áreas de almacenamiento, en las que las basuras son recolectadas de manera periódica con una tarifa preestablecida que varía en función de la actividad.

### Dificultades

Los resultados de este sistema no son del todo favorables, pues la cantidad de residuos supera con creces la capacidad local para hacer frente al problema.

Según los datos de un informe de la [18ª sesión de las Naciones Unidas sobre el desarrollo sostenible](#), en el caso de Ghana menos del 40% de los ciudadanos en áreas urbanas cuentan con un servicio de recogida de basuras.

Uno de los principales obstáculos lo encontramos en la falta de cooperación entre empresas, las cuales trabajan para proteger su territorio y dejan de lado la limpieza eficiente de la ciudad.

Además, las dificultades de acceso de vehículos especializados a muchos lugares y el hecho de ser un servicio de pago se traducen en que la recogida de basuras no es homogénea y muchos barrios quedan fuera del sistema.

Los recicladores informales, conocidos localmente como *kaya bola*, utilizan carros tirados por animales o ciclomotores para acceder a todos los destinos y ofrecen servicios más económicos. Sirven para paliar en parte las carencias del sistema ghanés, pero también es cierto que trabajan en unas pésimas condiciones higiénicas y laborales y no contribuyen a mejorar y normalizar los sistemas de reciclado.

La proporción de residuos gestionados de forma sostenible en Ghana sigue siendo muy limitada, sobre todo si se compara con los resultados de economías más desarrolladas, y el uso de canalones al aire libre para el saneamiento (denominados *gutters*) en lugar de una red de alcantarillado completa no ayuda a ello.



En cuanto a los residuos peligrosos y contaminantes, la [Agencia de Protección del Medio Ambiente del país \(EPA, por sus siglas en inglés\)](#) ha articulado un marco normativo que establece las líneas básicas para el tratamiento de dichos residuos. Pero, en el caso ilustrativo de los de tipo sanitario, solo los grandes hospitales lo llevan a cabo y, muchas veces, de forma deficiente. No hay empresas que se encarguen de su gestión integral. Los desechos son tratados de forma autónoma por cada centro y acaban eliminados mediante incineradoras e incluso sepultados.

#### Mercado poco saturado

Por todas estas razones, podemos señalar que el sector de la gestión y manejo de residuos ofrece en Ghana un mercado poco saturado en el que la demanda de servicio supera con creces a la oferta, a lo que hay que sumar que todavía hay espacio para la entrada de nuevos competidores. En general, los servicios básicos cuentan con elementos de externalidad, exclusividad y tienen problemas de no competencia.

Para los proyectos de este tipo, el Gobierno organiza procesos de adjudicación mediante licitaciones y sus costes varían considerablemente en función del tipo de población o de la región.

Las políticas y el marco legal que rigen el manejo de los residuos sólidos están contenidos en la Ley del Gobierno Local de 1994 y en la Política de Saneamiento Ambiental de 1999. Su implementación, desarrollada desde hace tiempo mediante varios planes de acción, es responsabilidad del Ministerio de Gobierno Local y Desarrollo Rural, junto con la EPA. Ambos organismos supervisan las Asambleas Metropolitanas, Municipales y de Distrito descentralizadas y estas últimas son responsables de la recolección y disposición final de los desechos sólidos a través de sus Departamentos de Manejo de Residuos.

El mercado en Ghana mantiene además una estructura compleja debido al elevado número de actores internacionales que intervienen en el mismo junto con la Administración del país: instituciones financieras e iniciativas multilaterales, donantes bilaterales, ONG y otras organizaciones aportan buena parte de los fondos para su desarrollo.

A pesar de los esfuerzos crecientes de coordinación con el Ejecutivo ghanés, cada una de las organizaciones internacionales antes mencionadas actúa en gran medida según sus propias directrices y utiliza sistemas diversos de licitación.

No obstante, la financiación internacional puede posibilitar en un futuro próximo la aparición de nuevas oportunidades para las firmas especializadas.



### El reciclaje, asignatura pendiente

El [estudio realizado por Kowo Miezah](#) y otros autores sobre los residuos municipales en las principales ciudades del país señala que un 67% de los mismos son biodegradables, al ser de tipo orgánico y papel. Además, dentro de estos, el 79% procede de la comida.

En este sentido, el compostaje, que convierte los desechos orgánicos en fertilizantes, podría servir para reducir la contaminación ambiental y generar riqueza. Se espera que esta actividad aumente en un futuro, pero, por el momento, solo hay dos grandes plantas de compost en el país, una en Accra y la otra en Kumasi.

Por otro lado, los residuos que pueden ser catalogados como reciclables, entre los cuales destacan el plástico, el vidrio, los materiales textiles, los metales y la goma, llegan a suponer un 22%, por lo que existiría un elevado potencial para el reciclaje. Aunque, por el momento, esta actividad no es una prioridad de las autoridades, ya se han desarrollado varias iniciativas para su desarrollo, entre las que sobresalen la creación de una asociación de recolectores de plásticos y de un proyecto para la gestión de residuos de ese tipo.

Quizá el reciclaje de plástico, vidrio o papel sea uno de los ámbitos que más opciones de negocio puede ofrecer a las compañías extranjeras interesadas en acceder al mercado ghanés.

Desde la [Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España \(Ofecomes\) en Accra](#) se apunta que “muchas empresas locales buscan un socio de fuera del país con conocimiento del sector de la gestión de residuos o reciclaje para unirse en forma de *joint venture* o participación compartida y, de esta forma, facilitar el acceso para asentarse en el país”.

Asimismo, últimamente se han puesto en marcha varias iniciativas destinadas a impulsar un mayor control y sostenibilidad en el reciclaje de desechos electrónicos. Además de implicar una mejora en las condiciones de vida de los trabajadores del sector, se espera que sirvan para paliar el grave problema medioambiental que la quema de materiales y la presencia de metales contaminantes han generado en el país. Entre ellas, destaca el Proyecto E-Waste. Anunciado por el Gobierno en agosto del año pasado, este programa contempla la construcción en dos años de una planta moderna de reciclado en Agbogbloshie.

### Oportunidades crecientes

La carencia de una industria capaz de fabricar maquinaria pesada está generando un incremento de la demanda de importaciones de bienes y equipos para la gestión de residuos y los compradores optan cada vez más por la calidad frente a otros factores como el precio.



Si se analizan las principales partidas adquiridas por las empresas locales en los últimos ejercicios, se puede constatar el crecimiento de las compras de aparatos para trabajar con caucho y plástico, así como los destinados al procesado y al compostaje de residuos sólidos. Esta tendencia podría extenderse en un futuro hacia la adquisición de vehículos y otra maquinaria especializada, impulsada además por la rebaja de las obligaciones impositivas.

Por todo ello, la Ofecomes en Accra constata que hay oportunidades de negocio para productos y equipos fabricados en España. La presencia de empresas españolas en el sector de la maquinaria ha sido constante durante los últimos años, especialmente en el suministro de sistemas para algunos proyectos y en servicios de ingeniería. Gracias a ello, se ha conseguido construir una buena percepción del producto español, que podría ser extrapolable al ámbito específico de la gestión y el reciclado de residuos.

Por último, España es reconocida como una marca europea con una sólida experiencia en el sector de las energías renovables y de las infraestructuras en general.

Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Accra