
2020



El mercado de los bienes de consumo en Mauritania

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Dakar

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

9 de diciembre de 2020
Dakar

Este estudio ha sido realizado por
Elena Gómez Vega

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Dakar

<http://mauritania.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-020-9



1. Resumen ejecutivo

1.1. Situación actual del sector

La República Islámica de Mauritania tiene una economía pequeña y dependiente de las **actividades extractivas** y de las exportaciones de **productos pesqueros**. Además, las perspectivas económicas se han visto ralentizadas por el impacto de la pandemia del Covid-19 sobre todos los sectores de la economía, afectando a la volatilidad de los precios de productos básicos y provocando el aumento de las amenazas de seguridad en la región del Sahel.

No obstante, según la última revisión del acuerdo del programa *Extended Credit Facility* del FMI publicada en marzo de 2020¹, Mauritania ha tenido un crecimiento económico estable y ha establecido **términos más favorables al comercio**, permitiéndole clasificarse en el puesto 152 sobre 190 en el Ranking para la facilidad de los negocios del informe *Doing Business 2020* del Banco Mundial².

Las exportaciones españolas de bienes de consumo hacia Mauritania durante los últimos años se componen principalmente de productos alimenticios como los **cereales**, la **leche** y los **azúcares**, entre otros. Dentro del sector destacan también las importaciones mauritanas de **vestimenta**, **calzado** y los **automóviles**.

1.2. Oferta análisis de competidores

Mauritania importa hasta el 70% de las necesidades alimentarias que consume, por lo que es muy dependiente del comercio exterior. El **aceite de palma** y los **azúcares** representan respectivamente el **22%** y el **19%** del total de las importaciones mauritanas de bienes de consumo durante el período de 2016 a 2019, seguidas de lejos por otras partidas arancelarias como los **vehículos turismo** (7%) y los **productos textiles** (6%).

España es el primer cliente europeo de Mauritania y **el país de la UE que más exportaciones ha realizado en 2019**. Sus principales competidores son otros países europeos como Francia y Bélgica, China y algunos países fronterizos como Senegal y Marruecos. Asimismo, los **canales de distribución de Mauritania son cortos** y se caracterizan por una fuerte predominancia del canal informal.

¹ IMF (March 12, 2020) "IMF Staff Completes Review Mission to Mauritania" *IMF Communications Department*

² World Bank. 2020. *Doing Business 2020*. Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

1.3. Demanda

El mercado mauritano se compone de una escasa pero **creciente clase media o alta** y de una gran mayoría con un **poder adquisitivo bajo**. Cabe destacar la diferencia de ingresos y el nivel de precariedad que existe entre la población rural y urbana. Los hábitos de compra se caracterizan por ser cortoplacistas, satisfaciendo las necesidades inmediatas y según el poder adquisitivo del momento.

No obstante, de acuerdo con la Oficina Nacional de Estadística de Mauritania, los **vehículos** (5,1%) y los **productos alimenticios** (19,7%) fueron los únicos bienes de consumo esenciales que no sufrieron un descenso en las importaciones durante el último trimestre de 2019.

1.4. Precios

El **precio** es uno de los factores decisivos de compra entre los clientes mauritanos frente a la calidad y la marca del producto. La clase media o baja de las zonas urbanas y rurales suelen acudir a la **red de comercios locales** y los grandes mercados para adquirir productos frescos a un **precio asequible**.

No obstante, la población de renta alta se concentra en las ciudades donde el canal formal ofrece una mayor variedad de **productos industriales y de importación** con márgenes de precio superiores al canal tradicional. Cabe destacar que debido a que la tasa de bancarización era de apenas el 20,04%³, el medio de pago más utilizado en los comercios continúa siendo el efectivo.

1.5. Percepción del producto español

La percepción de los productos españoles en Mauritania es buena, gracias a la **relación calidad-precio** de sus productos. Cabe destacar una mayor diversificación de las exportaciones españolas frente a las importaciones, que se componen esencialmente **de productos alimenticios, materias primas y del sector automóvil**, posicionando a Mauritania en el puesto 73 como proveedor de España.

Aunque tradicionalmente se ha asociado la gastronomía francesa con la buena calidad, la percepción de la **gastronomía española** ha mejorado gracias a la distribución de los productos a través de supermercados, hoteles y restaurantes. Además, la **cercanía geográfica** con España y concretamente con Canarias, favorece las relaciones comerciales y suponen una gran ventaja logística.

³ Banco Mundial (Febrero de 2018): "Vers une consolidations budgétaire qui améliore la gestion des investissements publics et fortifie les filets sociaux" *Rapport sur la situation Économique de Mauritanie* [online]: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/471691519149985543/pdf/123620-FRENCH-WP-PUBLIC-20-2-2018-3-42-50-RSEM.pdf>

1.6. Acceso al mercado – Barreras

Algunas de las principales ventajas a la hora de acceder al mercado de Mauritania es la renovación del acuerdo de pesca con la UE en 2019 y la entrada en vigor del Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con España en 2016. Además, la inversión extranjera permite la exención de impuestos a las materias primas y las mercancías exportadas.

No obstante, todavía existen numerosas barreras al comercio, como la aplicación de una **tasa aduanera del 20%** a todos los productos importados, convirtiéndose en uno de los países con los aranceles más elevados de la región. Asimismo, cabe señalar la aplicación de un impuesto al consumo de hasta el 3% e incluso, algunas **tasas estacionales** en el caso de los productos agrícolas. En cuanto a las barreras no arancelarias, suelen ocurrir **retrasos en las transferencias a los proveedores extranjeros** por parte de los bancos locales debido a la falta de divisas extranjeras, la aplicación de un **16% de IVA** a la mayoría de los productos y un proceso complicado a la hora de **repatriar los beneficios al extranjero**.

1.7. Perspectivas del sector

Con el objetivo de mejorar el clima de negocios y afrontar las consecuencias económicas de la pandemia, el gobierno mauritano considera esencial **desarrollar el potencial del sector agrícola e industrial del país**.

Por otro lado, se espera que gracias al préstamo de 130M USD del FMI enmarcado en el programa **Rapid Credit Facility** y las actividades económicas relacionadas con el yacimiento de **Grand Tortue Ahmeyin** ayuden a recuperar el ritmo de crecimiento de la economía a partir de 2021.

1.8. Oportunidades

El sector de los bienes de consumo ofrece numerosas oportunidades de negocio tanto a través de las exportaciones como de la inversión productiva, gracias a los **incentivos económicos** y a las **ventajas logísticas** que ofrece la cercanía geográfica con España.

No obstante, además de los capítulos analizados continúan creciendo los nichos de mercado en los sectores de la **economía azul, la energía, el turismo y la construcción**.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

