



Webinar organitzat per les cambres catalanes, amb el lideratge de Cambra de Sabadell, en el marc del Pla d'Acció Internacional de les cambres catalanes

El conflicte geopolític entre Algèria i Espanya dificulta les operacions comercials d'empreses catalanes amb el mercat algerià

- **Es recomana no iniciar noves operacions comercials amb Algèria i apostar per la diversificació de mercats**
- **El Tractat d'Amistat amb Espanya que Algèria ha trencat de forma unilateral genera una situació de bloqueig de les operacions comercials amb el mercat espanyol**
- **Algèria acumula el 0,8% del total de les exportacions catalanes**

Sabadell, 1 de juliol de 2022.- El trencament del Tractat d'Amistat amb Espanya anunciat per Algèria ha generat molts dubtes a aquelles empreses catalanes que tenen relacions comercials amb el país algerià, que en molts casos no coneixen les afectacions d'aquesta crisi diplomàtica. De fet, unes 500 empreses catalanes en poden sortir afectades, cal remarcar que les exportacions de Catalunya amb Algèria suposen actualment el 0,8% del total.

Per això, les cambres catalanes van organitzar el passat divendres 1 de juliol un webinar sota el títol "Afectacions del conflicte amb Algèria", que va pivotar la Cambra de Sabadell. En aquest webinar, de caràcter informatiu i gratuït, hi varen participar 124 assistents i es va tractar en profunditat les relacions comercials de Catalunya amb Algèria, quins són els sectors més afectats i l'impacte generat per aquesta crisi institucional, les dificultats amb les que es poden trobar les empreses catalanes en les operacions comercials amb Algèria i quines mesures poden prendre per minimitzar els efectes.

De la jornada, que va presidir Ramon Gabarró, president de la Comissió d'Internacionalització de la Cambra de Sabadell, se'n van extreure diferents conclusions d'interès per a les empreses catalanes que operen a o amb Algèria.

Cap operació comercial, excepte algunes excepcions

El Sr. José Ignacio Pradas ho remarcava, sens dubte és una de les principals afectacions per a les empreses catalanes amb relacions comercials amb el mercat algerià. El trencament del Tractat d'Amistat amb Espanya suposa la no autorització d'operacions comercials, amb alguna



excepció. Per tant, es recomana no fer operació directe amb Algèria, ja que no hi ha garantia que un producte amb certificat d'origen espanyol sigui importat pel país africà.

Això ha provocat una paràlisi del comerç marítim bilateral, ja que la gran majoria dels béns exportats queden retinguts en dipòsit al port d'Argel i d'Oran. En aquest sentit, des de la Cambra de Comerç de Sabadell es recomana dur a terme una revisió dels contractes, operacions i incoterms per minimitzar riscos.

Cal diversificar els mercats

En la seva intervenció, Cristina Serradell, directora d'Unitat de Negoci d'ACCIÓ, va remarcar que el marge de maniobra es troba en mans diplomàtiques, tot i que va recomanar prudència, l'elaboració d'un pla de contingència i no dur a terme noves operacions comercials amb el mercat algerià, ja que no apunta a que el conflicte es pugui solucionar a curt termini. En el cas de les operacions comercials que ja estan en marxa, una possible solució al bloqueig poden ser les operacions triangulars, que ja han funcionat en alguns casos. Serradell va insistir en la necessitat de diversificar els mercats i forçar aquells pagaments que s'hagin concretat prèviament al trencament unilateral del Tractat.

Per la seva part, Núria Diago, directora de la Unitat de Negoci Internacional Territorial de Banc Sabadell, va informar sobre els efectes bancaris de la crisi, que suposa la congelació de les domiciliacions bancàries entre Espanya i Algèria, amb les discriminacions de producte i mitjans de cobrament actuals. Així, cada cop hi ha menys operacions domiciliàries bancàries entre els dos països, independentment dels contractes previs signats.

La Unió Europea i Algèria tenen un acord comercial vigent des de 2005

D'altra banda, Alejandro Arola, president del Grupo Arola, va afirmar que, per a ells, la situació amb Algèria és pitjor que la que ha generat el conflicte amb Rússia, ja que en el mercat rus, les sancions i els embargaments són progressius, però encara es poden seguir exportant algunes mercaderies, però amb Algèria s'ha aturat tot. A més, Arola va remarcar la paradoxa legal actual, ja que existeix un acord comercial entre la Unió Europea i Algèria des de 2005, que segueix signat i obliga les parts, però que el país africà no està complint. Així mateix, destaca que empreses competidores de països com Itàlia o França aprofiten la situació per guanyar quota de mercat a Algèria.

Finalment, Vanesa Martínez, CEO del Grupo Carinsa, va exposar l'experiència de l'empresa de creació, producció i comercialització d'aromes, que ha estat molt afectada per aquesta situació, ja que Algèria és el segon mercat d'exportació per a la companyia de Sant Quirze del Vallès. En aquest sentit, des de Carinsa s'han vist abocats a buscar socis que puguin dur a terme les transaccions comercials ja iniciades, així com apostar per d'altres mercats, tot i que actualment operen en 57 mercats d'arreu del món. Així mateix, va esmentar les dificultats amb les que es troben per rebre els pagaments d'empreses algerianes, amb tots els inconvenients que genera aquest afer.