

Este artículo pertenece al nº52 de la revista electrónica: **“Proyección exterior de la economía española”**.

Haz clic [aquí](#) para leer la revista electrónica completa.

CHARLANDO CON PABLO BARBARÁ GÓMEZ, EMBAJADOR DE ESPAÑA EN MAURITANIA



PABLO BARBARÁ GÓMEZ, EMBAJADOR DE ESPAÑA EN MAURITANIA

“Las relaciones entre España y Mauritania atraviesan un momento excelente, posiblemente el mejor de su historia reciente”.

“España es el principal cliente de Mauritania en la UE y su tercer proveedor”.

“España parte de una posición favorable: la proximidad geográfica, la relación con Canarias y la buena percepción general que se tiene de los españoles”.

“Mauritania puede convertirse en un socio cada vez más relevante para la seguridad y la diversificación de los suministros europeos y en su estrategia de ‘nearshoring’”.

“A medio y largo plazo, el hidrógeno verde puede añadir una dimensión estratégica nueva”.

“Es necesario trabajar para reducir la concentración de la economía en las actividades extractivas”.

Pablo Barbará Gómez, Embajador de España en Mauritania, habla en esta entrevista con Proyección Exterior de la Economía Española de la situación y perspectivas económicas de Mauritania, su relación económica con la Unión Europea y con España, la presencia de empresas españolas, los sectores de oportunidad en el mercado mauritano, el papel clave que desempeña Canarias, recomendaciones para las empresas y los errores que deben evitar, la imagen de España, etc.

¿Cómo valora las perspectivas económicas de Mauritania, desde el punto de vista económico y político?

Las perspectivas de Mauritania son muy favorables. Se ha convertido en un país estratégico, gracias a una gestión muy cuidadosa y prudente de su posicionamiento regional y geopolítico, y a una gestión responsable y constructiva de sus finanzas públicas.

En el plano político, el país ha demostrado una notable estabilidad en un entorno regional especialmente convulso. Desde la llegada a la Presidencia de Mohamed Ould Cheikh El Ghazouani en 2019, y tras su reelección en junio de 2024, se ha mantenido una línea de continuidad institucional y de cooperación con los principales socios internacionales. Esa estabilidad es hoy uno de los grandes activos de Mauritania en el contexto del Sahel. Además, gracias al decidido impulso de España, se ha establecido un partenariado estratégico con la UE.

En el plano económico, el actual gobierno ha privilegiado los esfuerzos aportados por la estrategia de Mauritania de crecimiento acelerado y de prosperidad compartida (SCAPP 2016-2030), priorizando sectores de actuación preferente como la buena gobernanza y el fortalecimiento institucional. Además, el país ha sabido desarrollar una relación útil y fructífera con el Fondo Monetario Internacional desde 2022.

Estos esfuerzos han resultado en un cuadro macroeconómico positivo, como prueba el crecimiento del 4% en 2025 y la proyección de un 4,7% para 2026, junto con una inflación moderada, una mejora de la posición exterior y una situación relativamente sólida de las reservas internacionales, pese a la sacudida que ha supuesto, al igual que para una buena parte del mundo, el shock energético provocado por la crisis en Oriente Medio.

Cabe mencionar también los beneficios que genera la entrada en funcionamiento del proyecto de gas Grand Tortue Ahmeyim, compartido con Senegal, que marca un antes y un después en la exportación de hidrocarburos del país. La primera exportación de gas natural licuado se produjo en abril de 2025. A este yacimiento se suman otros, como el de Bir Allah, con gran potencial, y una industria minera en expansión.

En cualquier caso, Mauritania debe afrontar también los importantes retos estructurales de su economía. La cuestión determinante será saber si con los ingresos adicionales que están produciéndose el país será capaz de mejorar las infraestructuras, impulsar la industrialización, los niveles educativos y de formación profesional, el acceso a la electricidad y al agua y generar aún más empleo formal para una población muy joven.

En definitiva, Mauritania vive un momento de oportunidad, que aportan la estabilidad política, los recursos adicionales y el apoyo de sus socios internacionales. El reto es aprovechar esta coyuntura para construir una economía más diversificada y menos dependiente de las exportaciones extractivas.

¿Cómo valora las perspectivas de sus relaciones con la Unión Europea?

La relación entre Mauritania y la Unión Europea vive una etapa de especial dinamismo. Mauritania se ha convertido en un socio estratégico de la Unión Europea. En los últimos años, especialmente tras la suscripción en 2024 del partenariado estratégico, estamos construyendo una asociación cada vez más amplia y profunda, con un diálogo político intenso, que se prevé elevar a nivel ministerial, y una

cooperación fortalecida a nivel de desarrollo, migración, pesca, infraestructuras, gobernanza y seguridad.

España ha apoyado fuertemente el establecimiento de este partenariado y está permanentemente comprometida con su mantenimiento y su refuerzo en el futuro. Prueba de ello fue la visita conjunta a Nuakchot, en febrero de 2024, de la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y del presidente del Gobierno de España, Pedro Sánchez. Más recientemente, en octubre de 2025, el presidente Ghazouani participó en el Foro Global Gateway de Bruselas, donde se anunció un nuevo paquete europeo de inversiones en energía, transporte y otros sectores prioritarios.

En la relación entre la UE y Mauritania cuestiones como la migración ocupan un lugar preferente, pero no son las únicas. La lógica de partenariado se ha marcado también como objetivo contribuir al desarrollo de las capacidades económicas mauritanas y de sus infraestructuras, favoreciendo la implicación del sector privado europeo. Esta dinámica responde a la idea de que la estabilidad y la prosperidad de Mauritania nos benefician a todos. No hay que olvidar que Mauritania es un país vecino de la Unión Europea, por su cercanía a España, especialmente a las Islas Canarias (la distancia entre Las Palmas y Nuadibú es de poco más de 800 km).



Entrevista con el Ministro de Asuntos Exteriores de Mauritania, Mohamed Salem Ould Merzug. MAEC

¿Cuáles son las prioridades de la Unión Europea a nivel económico?

El objetivo es construir un partenariado económico más equilibrado basado en las inversiones productivas, la creación de valor local y el desarrollo sostenible.

La Unión Europea es el principal socio comercial del país, representa el 30% de su comercio exterior. Pese a que China domina individualmente, los países europeos conjuntamente son el principal socio de Mauritania, con un comercio global que alcanzó cerca de

2.000 millones de euros en 2025. En este sentido, España es el principal cliente de Mauritania en la UE y su tercer proveedor, quinto en términos absolutos.

En cuanto a los sectores prioritarios los esfuerzos se centran en promover la inversión europea, las oportunidades y el empleo local en sectores como las energías renovables, en particular la solar, la eólica y el hidrógeno verde, en los que el potencial mauritano es excepcional, la transformación de los recursos mineros, la digitalización y la agroindustria.

El 20 y 21 de abril de 2027 se celebrará un Foro empresarial UE-Mauritania en Nuakchot, en el que se prevé dar un fuerte impulso a los proyectos económicos bilaterales, la dimensión B2B y a la cooperación empresarial.

¿Debe ser vista Mauritania como una base para el suministro de materias primas hacia Europa?

Es cierto que la economía mauritana sigue dependiendo fuertemente de las materias primas (pesca) y de los recursos extractivos (oro, hierro, gas) en sus ingresos por exportaciones, con un crecimiento

muy fuerte en los últimos tres años del oro. Sin embargo, el empleo en Mauritania depende más del sector no extractivo y el potencial de crecimiento de su mercado interior es notable.

Por tanto, el Gobierno y los socios principales de Mauritania como la UE estamos trabajando en un enfoque que supere esa visión del país como centro puramente extractivo, sin olvidar el gran potencial que tiene y que ya está desarrollando en minería e hidrocarburos. La UE y sus EEMM privilegiamos inversiones que reduzcan la dependencia extractiva, que fomenten la diversificación de la economía, la transformación de productos agrícolas y pesqueros, las infraestructuras y la creación de valor añadido en Mauritania.

Mauritania puede convertirse en un socio cada vez más relevante para la seguridad y la diversificación de los suministros europeos y en su estrategia de “nearshoring”. Ya lo es en el ámbito pesquero: el acuerdo con la Unión Europea es el de mayor peso financiero de cuantos mantiene Bruselas con un tercer país. En el ámbito de la agricultura está habiendo inversiones importantes tanto del sector público como del privado para poner en marcha una agricultura que no solo sea capaz de surtir mejor al mercado nacional, sino también de exportar a los países de la región y de la UE. Un caso muy exitoso es el de las sandías, que se han empezado a exportar ya en 2026 a España y a Francia.

A medio y largo plazo, el hidrógeno verde puede añadir una dimensión estratégica nueva. Existe además mucho potencial en determinados minerales críticos, como litio, cobalto, manganeso y tierras raras, donde el gobierno mauritano busca socios para la fase exploratoria y de producción.

¿Cuáles serían las principales fortalezas y debilidades de la economía mauritana?

Mauritania, enorme país de un millón treinta mil km. cuadrados, cuenta con una dotación de recursos naturales excepcional en relación al tamaño de su economía. Posee importantes reservas de mineral de hierro, oro y cobre, minerales críticos y tierras raras, uno de los caladeros de pesca más importantes del mundo, reservas de gas natural que ya han entrado en producción y unas condiciones solares y eólicas especialmente favorables. A nivel agrícola, existen grandes extensiones de terreno, con agua abundante para uso agrícola y mano de obra disponible, todo ello en la región del valle del río Senegal, que comparten Mauritania y Senegal.

A ello se añade una estabilidad política e institucional notable en un entorno regional particularmente complejo y una buena gestión macroeconómica. La actitud del gobierno es de abrirse a la inversión internacional, con medidas como el nuevo Código de Inversiones aprobado en 2025, y de respetar los contratos firmados con inversores internacionales.

Además, su ubicación geográfica es igualmente un activo: tiene una extensa fachada atlántica y una posición de encrucijada entre el Magreb, el Sahel y el África subsahariana, con especial proximidad a Canarias y al mercado europeo, al que accede de manera preferencial en las inmejorables condiciones de la cláusula EBA (Everything but Arms).

En cuanto a las debilidades, hay que tener siempre en cuenta que pese a ser un enorme país, Mauritania es pequeña en población, en torno a 5,4 millones de personas.

Tal vez la principal debilidad es la elevada concentración de la economía en un número reducido de actividades extractivas. En 2024 representaron cerca del 78% de las exportaciones, en torno al 19% del PIB y casi una cuarta parte de los ingresos presupuestarios. Esa dependencia expone al país a las fluctuaciones de los precios internacionales. Se añade el escaso grado de transformación local de los recursos y la limitada creación de empleo directo.

Además, persisten déficits de infraestructuras, sobre todo en acceso al agua y a la electricidad, en transporte, logística y conectividad. A ello se suma la escasez de mano de obra cualificada.

El clima de negocios ha evolucionado positivamente y ha mejorado, haciendo más atractivo el país, sobre todo a nivel del marco legal. Sin embargo, las empresas se enfrentan en ocasiones a procedimientos administrativos, fiscales y aduaneros complejos, cuya aplicación no siempre es homogénea ni previsible.

Finalmente, persisten dificultades de acceso a la financiación, especialmente para las pequeñas y medianas empresas, aunque se está tratando de mitigar a través de apoyo público e instrumentos y entidades como FIEM, CESCE o COFIDES. También en materia de seguridad jurídica y resolución de controversias hay todavía mucho margen de mejora.



Seminario de alto nivel sobre Cooperación Agrícola, con la Ministra de Comercio y Turismo de Mauritania, Zeinebou Mint Ahmednah, y el Ministro de Agricultura, Sid'Ahmed Ould Bouh, Nuakchot, 15 diciembre 2025.

MAEC

¿Cómo percibe el momento actual de las relaciones entre España y Mauritania?

España y Mauritania son países vecinos, que están unidos por vínculos fraternales e históricos. Las relaciones entre España y Mauritania atraviesan un momento excelente, posiblemente el mejor de su historia reciente. En los últimos tres años se ha dado un fuerte impulso político a una relación bilateral que ya era muy sólida, lo cual ha permitido dar un salto cualitativo.

El 16 de julio de 2025 se celebró la I Reunión de Alto Nivel entre ambos gobiernos en Nouakchott, en desarrollo

del tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación, que entró en vigor en octubre de 2024. Esta reunión permitió constatar la solidez de los marcos de cooperación en sectores tradicionales como la seguridad, la lucha contra la inmigración irregular, la pesca, la cooperación al desarrollo y la concertación en el marco de la Unión Europea, pero abrió la puerta a nuevos ámbitos sectoriales que diversifiquen y enriquezcan todavía más la relación, añadiendo y potenciando una dimensión económica y empresarial más ambiciosa. En este sentido, se firmaron acuerdos a nivel de transporte, seguridad social, parques nacionales y ciberseguridad, se celebró un histórico foro empresarial al que acudieron más de 70 empresas españolas y se anunció la creación de una nueva Oficina Económica y Comercial en la Embajada de España en Nouakchott.

La presencia tradicional de España en este país en sectores como la seguridad o la pesca ha creado un entramado de lazos institucionales y personales enormemente valioso. A lo anterior se suma la excelente interlocución existente a nivel político entre ambos gobiernos.

El reto de los próximos años es traducir este capital político en un impulso a la relación económica y empresarial, que no ha sido la protagonista de la relación hasta ahora. Estoy seguro que la nueva OFCOMES y las medidas adoptadas recientemente a nivel de financiación nos ayudarán a avanzar en este camino.

¿Cómo valora la presencia económica-empresarial española en el país, su evolución reciente y sus perspectivas de cara al futuro?

En el plano comercial, los intercambios bilaterales alcanzaron los 712 millones de euros en 2025, 222 millones de exportaciones por 490 millones de importaciones, una cifra que muestra una tendencia al crecimiento. La balanza es ligeramente deficitaria para España, debido a las importaciones de productos pesqueros, que suponen el 95% del total importado. Hay 1.309 exportadores españoles, con 435 empresas que exportan con regularidad. Muchas de ellas están centradas en las Islas Canarias.

Nuestra relación tiene un enorme potencial todavía inexplorado. España tiene grandes activos que debe aprovechar mejor. El principal es la estrecha relación con Canarias. Para muchos mauritanos, Las Palmas es casi una segunda casa, un lugar donde pasar temporadas, comprar, y obtener servicios de diverso tipo (sanidad, educación y logística). Ese conocimiento mutuo es una ventaja comparativa que debemos explotar más aún.



Conferencia de prensa de los Presidentes Sánchez y Ghazuni durante la I Reunión de Alto Nivel España-Mauritania, Nuakchot, 16 de julio de 2025. MAEC

En general, la presencia empresarial española sigue por debajo de su potencial en inversión productiva, infraestructuras y grandes proyectos. Más allá del eje canario, buena parte de nuestras exportaciones responde aún a operaciones puntuales más que a apuestas estratégicas consolidadas. Nuestro talón de Aquiles ha sido la escasa inversión española en el país (3,2 millones de euros en 2023 por 8,2 millones de Mauritania en España), que no se corresponde con la intensidad de la relación bilateral.

Para paliar lo anterior y para impulsar el desarrollo de la relación económica y comercial, además de la condición de país beneficiario de la Alianza África Avanza, el Presidente Sánchez ofreció en 2024 un paquete financiero de hasta 200 millones de euros con cargo a los fondos FIEM.

Asimismo desde la pasada RAN se viene haciendo especial énfasis en la organización de encuentros y foros empresariales sectoriales que impulsen proyectos conjuntos de inversión española. En el último año se han celebrado dos en Madrid, con ocasión de las visitas de los ministros mauritanos de Asuntos Exteriores y de Transportes.

Finalmente, quiero mencionar también el papel que debe jugar el Comité Empresarial Bilateral Hispano-Mauritano (CAMES), como mecanismo clave para profundizar la cooperación en los ámbitos comercial, industrial y de inversión, facilitando el diálogo entre los sectores empresariales de ambos países.

¿Qué recomendaciones generales daría a las empresas españolas para abordar el mercado mauritano?

La primera, abordar Mauritania con una visión de medio y largo plazo. No es un mercado en el que suele cerrarse una operación relevante en una sola visita. En Mauritania, como en otros países árabes,

las relaciones personales importan mucho, especialmente al principio de un negocio o una relación comercial. Es necesario invertir en este aspecto primero.

En segundo lugar, es importante estudiar bien el sector o el mercado concreto en el que se quiere entrar antes de comprometer recursos. Hay que informarse bien de los principales operadores, los procedimientos administrativos y los costes aduaneros, fiscales y logísticos. Esto vale para cualquier operación que pueda hacerse en un mercado extranjero, pero en Mauritania es importante tener presente que pese a la simpatía natural que existe entre nuestros dos pueblos nuestros mercados funcionan a veces de manera distinta.

En función del sector o del ámbito en el que se quiera trabajar, hay que considerar también si es necesario o no ir de la mano de un socio local. No siempre es necesario, especialmente desde la aprobación del nuevo código de inversiones. Si finalmente se decide ir de la mano de alguien, es importante informarse acerca de la seriedad y capacidad de dicho socio.

¿Cuáles son los errores más frecuentes en la actuación de las empresas?

No hacer el trabajo previo de información y preparación mencionado más arriba es tal vez el más frecuente. Las empresas europeas tienen tendencia a querer ir demasiado rápido y a trabajar como se trabaja en mercados occidentales.

Otro error frecuente es confiar demasiado pronto en un socio local que se presenta como bien relacionado, sin comprobar su capacidad, reputación y experiencia. También es habitual no calibrar bien los plazos administrativos. A veces, los trámites, permisos y procesos de licitación suelen llevar tiempo.

Es importante también, si se vende algún producto o equipamiento, acompañar al cliente más allá de la venta. La formación, el mantenimiento, la disponibilidad de repuestos y el servicio posventa se valoran mucho y son precisamente un diferencial fundamental frente a quienes compiten sobre todo por precio.



Recibiendo al Ministro de Justicia, Mohamed Ould Soueidatt, durante la Fiesta Nacional de España, 12 de octubre de 2025. MAEC

¿Hasta qué punto son importantes las barreras culturales y religiosas? ¿Cómo pueden prepararse las empresas españolas para afrontarlas?

Las diferencias existen y conviene conocerlas, pero no son en absoluto un obstáculo para las empresas españolas. Es mucho más lo que nos une que lo que nos separa. Para empezar ocho siglos de historia en común, la de la España de Al Andalus, que es para el imaginario mauritano una etapa de gran simbolismo, especialmente la etapa almorávide.

Si nos vamos a una época más reciente, España parte de una posición favorable: la proximidad

geográfica, la relación con Canarias y la buena percepción general que se tiene de los españoles, ofrecen una excelente puerta de entrada.

Para prepararse bien, lo primero que hay que entender es el peso de la relación personal. Debo insistir en este aspecto ya que es clave. Antes de cerrar un trato de cualquier tipo, el interlocutor mauritano suele querer conocer a la persona, entender sus intenciones y comprobar que hay voluntad de continuidad. Una vez se ha creado la relación de confianza, los acuerdos posteriores son mucho más fáciles y rápidos de alcanzar.

Importa también conocer las especificidades culturales, como la importancia de los lazos tribales y familiares y respetar las jerarquías. Las decisiones pueden estar más centralizadas que en una empresa europea, de modo que identificar correctamente al interlocutor competente ahorra mucho tiempo.

El pueblo mauritano es muy religioso y apegado a su religión, el Islam. Este hecho debe tenerse siempre presente. Las festividades religiosas, el mes de Ramadán, los horarios de oración y las normas sociales del país marcan el desarrollo de la vida cotidiana en Mauritania.

La comunicación es a menudo menos directa que la nuestra. Una respuesta afable puede expresar cortesía o interés general sin que la operación esté cerrada. Por eso conviene intentar confirmar las condiciones y detalles, aunque tampoco hay que obsesionarse con establecerlo todo con detalle si la relación personal y el compromiso están garantizados.

¿Cómo valora el impacto de la Marca España en Mauritania? ¿Es un activo apreciable en el país? ¿Qué imagen y conocimiento existe de España y qué se puede hacer para mejorar su imagen?

La Marca España es un activo conocido y apreciado en Mauritania. El producto español se asocia a la calidad y la fiabilidad propias de un producto europeo, pero con una relación calidad-precio que suele percibirse como más competitiva que la de otros proveedores europeos. No hay más que ver los supermercados en Mauritania, donde es frecuente encontrar algunos productos españoles.

A ello se suma una cercanía personal y cultural que juega a nuestro favor. El empresario español tiene fama de accesible, flexible y capaz de adaptarse al contexto local.

Sin embargo, esa buena imagen general está todavía asociada a unos pocos sectores y a un número limitado de operadores. El objetivo pendiente que debemos marcarnos ahora es ensanchar nuestra presencia aquí. Debemos facilitar la venta de más productos de consumo españoles, más bienes de equipo, promover mayor inversión en sectores productivos en sectores donde España tiene una gran experiencia y Mauritania ofrece condiciones interesantes y competitivas, como las energías renovables, la pesca y la agricultura, o donde se puede aportar decisivamente al desarrollo sostenible mauritano como en infraestructura eléctrica, transporte viario, transporte ferroviario de personas o digitalización.

Es necesario explorar posibles partenariados público-privados y aprovechar todas las oportunidades de financiación existentes que se han abierto en la actualidad.

Necesitamos organizar más misiones y encuentros empresariales, proyectos demostrativos, dedicar más esfuerzo a la comunicación estratégica y, sobre todo, desarrollar más presencia empresarial permanente sobre el terreno, en Nuakchot y Nuadibú.

Pasando a cuestiones que no se refieren exclusivamente a Mauritania, y teniendo en cuenta su experiencia diplomática, ¿qué papel desempeña la diplomacia económica en la política exterior, especialmente en países de renta baja o media-baja? ¿Cuáles son sus instrumentos más relevantes (cooperación al desarrollo, FIEM, líneas de crédito, etc.)?



En las últimas tres décadas, en el mundo de la globalización, la diplomacia económica se ha demostrado como una vertiente capital de la acción exterior de cualquier país. Como cuarta economía de la zona Euro, duodécima economía del mundo y país invitado permanente del G-20, España viene dando la máxima importancia a la diplomacia económica, en nuestros principales mercados, pero también en los mercados emergentes y en el llamado “Sur Global”, en el que la competencia es cada vez más feroz.

En mi opinión, la importancia de la diplomacia económica no hará sino aumentar en el mundo multipolar en el que nos hemos instalado, donde la geopolítica parece empujarnos incluso hacia la “desglobalización”, un fenómeno que paradójicamente nos perjudica a todos.

El Embajador de Mauritania, Pablo Barbará, en un desayuno organizado por el Club de Exportadores dentro de la iniciativa “Desayunos con Embajadores” que el Club mantiene con el ~~Ministerio de Exteriores~~, Unión Europea y Cooperación desde hace 20 años. CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES.

En países como Mauritania, de menor desarrollo, el trabajo en apoyo de las empresas españolas es fundamental a la hora de facilitar una información adecuada y realizar un acompañamiento institucional a las empresas para reducir riesgos, identificar oportunidades y facilitar la interlocución con las autoridades. Es algo, por ejemplo, que yo

hago cotidianamente en Mauritania.

A nivel financiero, disponemos de instrumentos financieros como FIEM, CESCE y COFIDES, que son muy valiosos en el momento actual para animar a las empresas españolas a superar las dudas y encontrar la financiación e incentivos adecuados para acometer proyectos de inversión en Mauritania.

Es importante contar también con todo el trabajo que ha venido realizando desde hace más de tres décadas la Cooperación Española, con la AECID a la cabeza, para preparar el camino al sector privado. Recientemente se han creado instrumentos financieros de carácter reembolsable orientados al desarrollo sostenible, como el Fondo Español de Desarrollo Sostenible (FEDES), u otros instrumentos como los programas de conversión de deuda, que ofrecen también financiación y oportunidades para el sector privado.

¿Qué recomendaciones haría para mejorar la eficacia de nuestra diplomacia económica en países como Mauritania?

Creo que, en los últimos años, particularmente desde la I RAN, hemos hecho mucho en Mauritania, a la hora de identificar oportunidades, reforzar la coordinación entre los distintos ministerios, entes y organismos implicados en la diplomacia económica, como las Cámaras, el ICEX y la CEOE, incluyendo también a las Comunidades Autónomas y sus órganos de promoción comercial.

Debemos seguir trabajando en la línea trazada y convertir las posibilidades creadas, sacar el máximo provecho a instrumentos como los fondos FIEM, la nueva OFCOMES y el CAMES para conseguir dar un

salto cualitativo en nuestra posición económica y comercial en Mauritania. Estoy convencido de que juntos, sector público y privado, somos capaces de hacerlo en un corto espacio de tiempo.

Para ello será importante también mantener los contactos políticos y visitas de alto nivel y trabajar en combinar de forma más eficaz los recursos financieros españoles, los europeos y los de los bancos de desarrollo.

Finalmente, hay una reflexión más amplia, que no afecta únicamente a España sino a la Unión Europea en su conjunto, sobre cómo garantizar que nuestros instrumentos de apoyo financiero sigan siendo competitivos en los mercados globales, especialmente en los del llamado “Sur Global”. Los marcos internacionales sobre crédito a la exportación buscan asegurar unas condiciones de competencia equilibradas, pero el reto aparece cuando nuestras empresas compiten con operadores no sujetos a las mismas disciplinas.

Se trata, por tanto, de seguir adaptando y aprovechando al máximo nuestros instrumentos dentro del marco existente para mantener la competitividad europea, especialmente en mercados como los africanos. Por ello, los empresarios españoles no deben dudar en buscar el apoyo de nuestra red de Representaciones en África. Nuestras Embajadas y Consulados Generales están allí para ayudarles. También lo están los Servicios Centrales del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Este conocimiento sobre el terreno es fundamental ya que, al igual que en España, en la mayoría de los países africanos se valora especialmente el trato personal para establecer confianza. Esta experiencia y la buena imagen de España son elementos clave para consolidar la presencia española en un mercado de futuro.