

Inversión empresarial española en África subsahariana

junio 2020

José María Mella Márquez
Luis Collado Cueto
Asunción López López
Antonio Fernández Álvarez

Universidad Autónoma de Madrid
AMENET
(Africa, Mediterranean and Europe
Jean Monnet Network of the EU)



Con el apoyo de:



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ASUNTOS EXTERIORES, UNIÓN EUROPEA
Y COOPERACIÓN



CLUB DE
EXPORTADORES
E INVERSORES

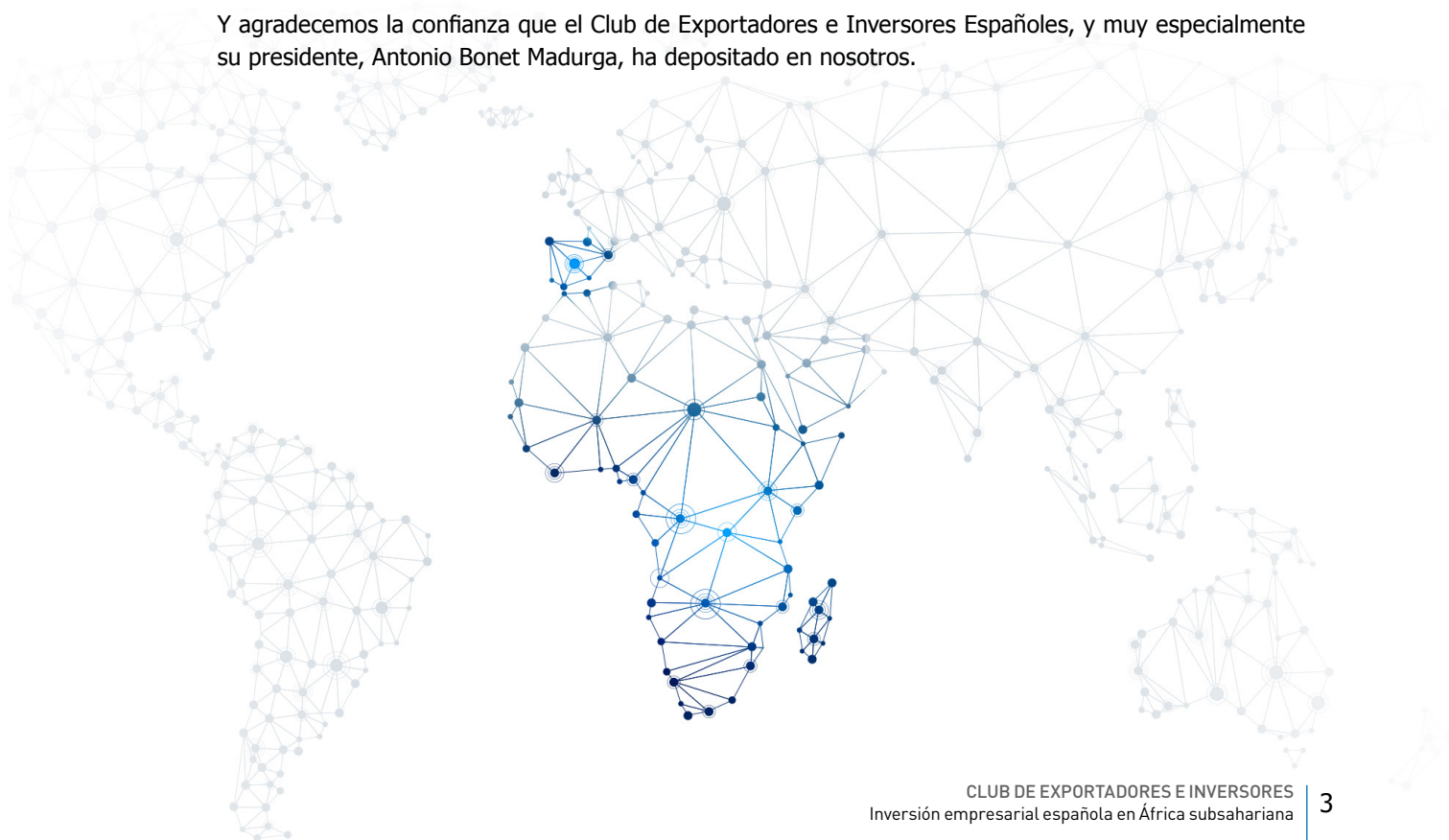
Agradecimientos	3
Resumen ejecutivo	4
Introducción	8
1. Características generales de los países del Plan África	9
2. Relaciones comerciales entre España y África subsahariana	12
3. Inversión española en África subsahariana	18
3.1. Inversión extranjera directa internacional en África subsahariana	18
3.2. Inversión extranjera directa española en África	21
3.3. Inversión extranjera directa española en los países del Plan África	25
4. Países y sectores de oportunidad para la inversión	30
4.1. Entorno empresarial	30
4.2. Percepción de la corrupción en África subsahariana	31
4.3. Experiencia marroquí para la inversión	32
4.4. Estudio por países de los sectores, riesgos, oportunidades y recomendaciones de inversión	33
Angola	33
Costa de Marfil	35
Etiopía	37
Ghana	39
Kenia	40
Mozambique	42
Nigeria	43
Senegal	45
Sudáfrica	47
Tanzania	48
5. Instrumentos de apoyo a la internacionalización de las pymes	54
5.1. Introducción	54
5.2. Instrumentos/medios de apoyo a las pymes en la UE	56
1. Programa COSME (Programa para la Competitividad de las Empresas y las Pymes)	55
2. Negocios más Allá de las Fronteras Nacionales (Business Beyond Borders, BBB)	57
3. El Plan Europeo de Inversiones (PEI) para África y el Fondo Europeo para el Desarrollo Sostenible (FEDS)	57
4. Mecanismo tradicional de desarrollo y cooperación, el Fondo Europeo de Desarrollo (FED)	58
5. Otros mecanismos de apoyo a las pymes	59
5.3 Instrumentos/medios de apoyo a las pymes en España	59
1. Secretaría de Estado de Comercio	59
2. ICO (Instituto de crédito Oficial)	61
3. Cofides	62
4. Banca nacional y seguros Cesce, financiación no bancaria de Cesce	64
5. Cámara de Comercio de España	65
6. Otras líneas de apoyo y financiación	66
Consideraciones finales sobre los instrumentos de apoyo a las pymes en África subsahariana	66
6. Principales conclusiones	69
Bibliografía	71
Anexos de comercio	72
Anexos de inversión	79

AGRADECIMIENTOS

Los autores de esta monografía agradecen la colaboración de las siguientes personas:

- David Mülchi Panico, socio director de David Mülchi & Asociados y cónsul honorario de Etiopía en España
- Fernando Mínguez Llorente, exdirector de Desarrollo de Negocio para África de Acciona
- José Carlos Villena, director adjunto de Cofides
- Enrique Fanjul, técnico comercial y economista del Estado
- Ferran Casadevall Massuet, consejero económico y comercial en Sudáfrica
- Rocío Hornedo Moreno, analista de mercado en la Oficina Económica y Comercial en Senegal
- Miguel Higuera Maté, consejero económico y comercial en Ghana
- Ana de Vicente Lancho, consejera económico y comercial en Costa de Marfil
- KENZA Lahlou, directora de BMCE en Dakar
- Mustafa Shimdat, director de la empresa Indo en Tánger
- Said Kamas, doctor en Economía y consultor de CIMACEF en Tánger
- Juana María Parada Guinaldo, directora gerente de la Organización de Palangreros Guardeses (OR.PA.GU)
- José Donoso Alonso, director general de UNEF (Unión Española Fotovoltaica)
- Carlos de Sande, UNEF
- José Manuel Romero, director financiero de Molecor Tecnología SL
- María Teresa Cortes, encargada de exportación en África de Molecor Tecnología SL
- Roberto Escudero, responsable de comunicación del Club de Exportadores e Inversores Españoles

Y agradecemos la confianza que el Club de Exportadores e Inversores Españoles, y muy especialmente su presidente, Antonio Bonet Madurga, ha depositado en nosotros.



RESUMEN EJECUTIVO

El Gobierno de España aprobó el año pasado el Plan África III con el fin de movilizar los recursos disponibles para llevar a cabo una política exterior eficaz hacia el África subsahariana. El Plan África ha decidido concentrar sus esfuerzos en tres **países "ancla"** que "por su tamaño y protagonismo regional pueden actuar como exportadores de estabilidad a sus vecinos" (MAEC 2019, 11). Los países "ancla" son Etiopía, Nigeria y Sudáfrica. Junto con estos tres países, el Plan África selecciona otros siete países estables y de gran potencial de crecimiento con los que se pretende estrechar más las relaciones. Son los denominados **países de asociación** en los que se incluyen Angola, Costa de Marfil, Ghana, Kenia, Mozambique, Senegal y Tanzania.

Los **objetivos** son la promoción del desarrollo sostenible, la generación de empleo y el aprovechamiento de las oportunidades de inversión en África. El interés de España es colaborar en la transformación de los países africanos en espacios de crecimiento sostenible e inclusivo y de mayor bienestar.

- 1 Los **países** que se incluyen en el Plan África se caracterizan por una fuerte dinámica demográfica, un nivel de producción/renta bajo, un grado de apertura comercial muy diverso, un insuficiente ahorro nacional (balanza por cuenta corriente deficitaria), una baja deuda externa, una reducida inversión y un tipo de cambio muy volátil.
- 2 El **comercio** de los diez países del Plan África se caracteriza por estar concentrado en un reducido número de países, en los que existe una gran presencia de China y de otras economías asiáticas, un reducido comercio entre los países africanos, una presencia marginal de España como origen y destino de los intercambios comerciales, unas importaciones españolas concentradas en petróleo y derivados, materias primas y algunos productos alimentarios, y unas exportaciones españolas a estos países más diversificadas y de mayor valor añadido.
- 3 En materia de **inversión extranjera directa** (IED):
 - El continente africano tiene un papel residual en la recepción de flujos de IED a nivel mundial, aunque con tasas crecientes en los últimos años.
 - Nigeria y Sudáfrica han sido los países con mayor importancia en la recepción de flujos de inversión durante la última década, si bien las entradas se resienten a partir de 2009 con la crisis. Desde ese año, comienzan a tomar el relevo en la recepción de inversiones países como Mozambique, Ghana y Etiopía.
 - Angola ha sido un caso particular por tener desinversiones netas considerables en el sector petrolero durante los últimos años.
 - En cuanto al origen de los flujos de IED que reciben los países incluidos en el Plan África, la Unión Europea se caracteriza por ser el principal socio comercial e inversor del África subsahariana, seguida por Estados Unidos y China.
 - El *stock* de IED acumulado por los distintos países muestra a Nigeria y Sudáfrica como los principales beneficiarios. Dicho *stock* está en el primer país concentrado en el sector del petróleo y del gas, mientras que en el segundo se encuentra relativamente diversificado desde el punto de vista sectorial.
 - La IED española bruta en el exterior sin operaciones ETVE muestra —como destino— una baja presencia en África, pero es más estable —teniendo en cuenta las desinversiones— que en otras áreas geográficas y relativamente dinámica.
 - Del total de empresas africanas que cuentan con posición española en términos de inversión extranjera directa, en el 68% de las mismas esa posición es con control mayoritario del capital. Ese porcentaje solamente es mayor en Asia y Oceanía, donde la participación española es mayoritaria en el capital en el 79,8% de las empresas. El hecho de que en la mayoría de las

empresas la posición española suponga el control del capital muestra el claro interés productivo de las inversiones en el continente.

- Los flujos brutos y netos —deducidas las desinversiones— de inversión española hacia los 10 países que integran el Plan África reflejan una escasa importancia relativa. Sudáfrica atrae más de las cuatro quintas partes de dichos flujos, seguida muy de lejos por Angola y Ghana. Sin embargo, Nigeria y Etiopía, ambos países “ancla”, han tenido una posición muy reducida como receptores de flujos.
- Sin embargo, la importancia de los 10 países en términos de *stock* de inversión española es más relevante que la correspondiente a los flujos. Sudáfrica pierde la importancia absoluta que tenía cuando analizábamos los flujos y pasa a ser coprotagonista con Angola. De hecho, estos dos países concentran el 80% de la inversión española dentro de ese conjunto de países, a los que se suma un 9,9% cuando añadimos Mozambique.
- El volumen de la actividad empresarial de las compañías españolas en los países del Plan África muestra que la cifra de negocio es relativamente elevada respecto al *stock* de capital invertido. Sudáfrica y Angola siguen teniendo un peso muy importante en términos de empleo, como también lo tenían desde el punto de vista del *stock* de inversión.
- De cara a la evolución futura de la IED, el Plan África establece como principales dificultades “el entorno macroeconómico para la inversión, el entorno empresarial en el que operan las compañías y el entorno de seguridad jurídica y de financiación al que se enfrentan los posibles inversores”.

4 El **entorno empresarial** desempeña un papel fundamental para el establecimiento de las plantas productivas, los costes de producción y la competitividad.

- Entre los países “ancla”, el mejor posicionado es Sudáfrica. Esa posición se debe a la protección de inversores minoritarios, al marco fiscal y a la resolución de insolvencias.
- Entre los países asociados, el mejor posicionado es Kenia, por la protección de los inversores minoritarios, la obtención de crédito y la resolución de insolvencias.
- En posiciones más retrasadas se encuentran Costa de Marfil, Ghana, Senegal y Nigeria. Costa de Marfil destaca relativamente por la creación de empresas y la obtención de crédito. Ghana, por la protección a los inversores minoritarios, la obtención de electricidad y la obtención de crédito. Senegal, por la creación de empresas, la obtención de crédito y la resolución de insolvencias. Nigeria, por la obtención de crédito, la protección de inversores minoritarios, los permisos de construcción y los contratos públicos.
- Mozambique, Tanzania y, sobre todo, Etiopía y Angola están en el furgón de cola de los 190 países del mundo considerados en el “Doing Business” del Banco Mundial (edición de 2020). Aun así, cabe decir que Mozambique destaca relativamente por permisos de construcción y resolución de insolvencias. Etiopía por contratos públicos. Tanzania y Angola no destacan en ningún ítem; sus entornos empresariales son extraordinariamente deficientes.

5 El índice de **corrupción procedente del informe de 2019 de Transparencia Internacional** ordena los países según la percepción de los niveles de la corrupción en el sector público.

- Entre los países con mejores posiciones, es decir, con menor percepción de la corrupción, se encuentran, en las dos primeras posiciones de manera destacada, y por este orden, Senegal y Sudáfrica, seguidos de Ghana.
- En peores posiciones, se sitúan países como Angola, Nigeria, Mozambique y Kenia; siendo el segundo de ellos, Nigeria, un país “ancla”. El tercer país “ancla” es Etiopía, que, junto con Tanzania y Costa de Marfil, se sitúa en puestos intermedios de la tabla.

6 La **experiencia marroquí** en su expansión por África subsahariana puede ser importante para las empresas españolas que desean buscar oportunidades de inversión en la región. De la experiencia de Marruecos pueden extraerse algunas lecciones útiles:

- Se trata de mercados jóvenes, en crecimiento rápido y muy competitivos. "Aunque haya espacio para todo el mundo, la competencia es dura".
- Son mercados complejos por las regulaciones y los marcos jurídicos.
- Conviene evitar litigios y contenciosos judiciales.
- Es necesario conocer las costumbres del país y el contacto personal con las contrapartes.
- Costes bajos y retornos altos.
- Bajos salarios y baja cualificación.
- Amplias oportunidades en una gran variedad de sectores, lo que requiere un análisis pormenorizado país por país para identificar en cada uno de ellos los sectores de mayor atractivo.
- Oportunidades claras de reexportación.
- No es fácil encontrar socios locales y/o encargados locales adecuados.
- Gran volumen de la economía informal.
- China es un gran operador, pero las empresas españolas pueden aprovechar la gran ventaja de la proximidad.
- Las empresas españolas deben contar con un buen plan de negocio.
- Es recomendable estar presentes en los países africanos durante un tiempo con un expatriado que forme al personal local en la cultura de la empresa.
- Es también recomendable informarse debidamente en las Oficinas Comerciales de las Embajadas.

7 Los **sectores prioritarios** de inversión son:

- La agricultura y la agroalimentación son atractivos en todos los países, al igual que la energía, especialmente las energías renovables.
- Las infraestructuras son otro sector clave.
- La construcción residencial, interesante en Costa de Marfil, Nigeria y Sudáfrica.
- Las manufacturas de consumo son interesantes en Angola y Etiopía.
- Los bienes de equipo, en Angola, Etiopía, Kenia, Nigeria y Senegal.
- El turismo, en Mozambique, Senegal, Sudáfrica y Tanzania.
- Otros servicios: sanidad (Angola), ingeniería (Etiopía, Kenia, Sudáfrica), distribución comercial (Ghana), telecomunicaciones (Kenia, Nigeria, Tanzania), banca y seguros (Tanzania).

8 Los **riesgos y barreras** de entrada más destacados son:

- Excesiva burocracia, lentitud administrativa y complejidad procedimental.
- Deficientes infraestructuras de todo tipo, que complican las operaciones logísticas.
- Insuficiente personal cualificado.
- Depreciación del tipo de cambio.
- Elevados costes de la energía.
- Normalmente el uso del suelo se hace en régimen de alquiler.
- Exigencias en el contenido local de la mano de obra y materias primas (Ghana).
- Reducciones en los niveles de libertad económica (Sudáfrica y Angola).
- Inestabilidad social y política (Sudáfrica y Nigeria).

- 9 Las **oportunidades de inversión** de las empresas españolas son:
- Perspectivas de crecimiento económico y demográfico muy favorables.
 - Países de enorme tamaño y ciudades de un gran dinamismo.
 - Acuerdos de asociación pública-privada (PPP).
 - Acuerdos de integración continental y regional.
 - Demanda de infraestructuras y construcción de edificios por urbanización, crecimiento de clases medias y planes de inversión.
 - Buen clima empresarial (Kenia y Sudáfrica) y mejora del mismo (Senegal, Costa de Marfil y Ghana).

- 10 Las **recomendaciones para las Administraciones públicas** son:
- Colaboración entre la Comisión Europea, la Aecid y Cofides para incrementar el uso de instrumentos de la Unión Europea por empresas españolas.
 - Relación permanente de las Administraciones públicas africanas y españolas.
 - Financiación conjunta por parte del Banco Mundial, el Banco Africano de Desarrollo y la UE.
 - Celebración de foros de empresarios españoles y africanos.
 - Reducción del riesgo inversor por los instrumentos de fomento de la inversión.
 - Mayor coordinación y unificación de instrumentos para evitar la multiplicidad y dispersión del sistema actual.
 - Por último, pero no menos importante, es la extensión de la enseñanza del español en los países africanos por parte del Instituto Cervantes.

- 11 Las **recomendaciones para las empresas privadas** son:
- Valorar siempre el riesgo político y la seguridad jurídica del país.
 - Búsqueda de un socio/directivo local competente y fiable.
 - Capacitar al personal local y formarlo en la cultura de la empresa.
 - Conviene que, durante un tiempo, haya un expatriado al frente de la empresa.
 - Explotar a fondo las posibilidades de PPP.
 - Aprovechar mucho más los instrumentos de financiación de la inversión.



INTRODUCCIÓN

La estrategia de política exterior del Gobierno de España pretende movilizar los recursos de la sociedad de forma eficaz; de ahí que el vigente Plan África III haya decidido concentrar sus esfuerzos en **tres países "ancla"** que "por su tamaño y protagonismo regional pueden actuar como exportadores de estabilidad a sus vecinos" (MAEC 2019, 11)¹. Los países "ancla" son Etiopía, Nigeria y Sudáfrica. Junto con estos tres países, el Plan África selecciona otros siete países estables y de gran potencial de crecimiento con los que se pretende estrechar más las relaciones. Son los denominados **países de asociación** en los que se incluyen Angola, Costa de Marfil, Ghana, Kenia, Mozambique, Senegal y Tanzania.

Entre los **objetivos** que orientan las acciones incorporadas al Plan África, se establece el de "promoción del desarrollo sostenible impulsado por un crecimiento económico inclusivo y generador de empleo y oportunidades" para los jóvenes africanos (MAEC. 2019, 11). Este objetivo, junto con los otros tres que describe el Plan África (paz y seguridad, fortalecimiento institucional y movilidad ordenada, regular y segura), muestra el interés de España por colaborar en la transformación de los países africanos en espacios de crecimiento sostenible e inclusivo.

Por ello el **interés de esta monografía** se basa en ofrecer una panorámica de la situación general de estos países, de sus relaciones económicas con España, de sus perspectivas de cara al futuro y de los instrumentos de los que nuestro país, en el marco de la UE, puede hacer uso para facilitar la consecución de los objetivos propuestos.

El trabajo se estructura como sigue. En primer lugar, se describen las principales características económicas de los diez países seleccionados en el Plan África. A continuación, se analizan las relaciones comerciales de estos países con España, así como los flujos de inversión directa. En cuarto lugar, se analizan los países y sectores de oportunidad para la inversión de las empresas españolas. En quinto lugar, se describen los principales instrumentos para el fomento de la internacionalización de las empresas españolas hacia África. Finalmente, se cierra el trabajo con algunas recomendaciones de actuación.

¹ Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2019). *III Plan África. España y África: desafío y oportunidad* (http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Publicaciones/Documents/2019_PLAN%20AFRICA.pdf)



01. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS PAÍSES DEL PLAN ÁFRICA

Los países "ancla" poseen un **considerable tamaño en términos de población** (entre un 25% superior a la población española y cuatro veces la misma). Conjuntamente, los países "ancla" tienen registrado un volumen de población que es más de siete veces y media la población española, proporción que prácticamente alcanza doce veces la población de nuestro país cuando se consideran los diez países en los que se concentra la acción del Plan África.

Cuadro 1. Principales indicadores económicos de los países del Plan África

	Población	PIB per cápita (\$)	Balanza por cuenta corriente (% PIB)	Variación media anual tasa de cambio oficial	Deuda externa (% PIB)	Grado de apertura (X+M/PIB)
Países	2018	2018	2018	2018/15*	2018	2018
Angola	30.809.762	3.432,4	7,0	36,9	54,0	53,5
Costa de Marfil	25.069.229	1.715,5	-2,8	-2,0	37,9	47,3
Etiopía	109.224.559	772,3	-5,5	11,1	33,4	19,5
Ghana	29.767.108	2.202,3	-3,1	8,3	36,3	42,8
Kenia	51.393.010	1.710,5	-6,4	1,1	36,1	24,8
Mozambique	29.495.962	490,2	-30,6	17,0	107,6	78,6
Nigeria	195.874.740	2.028,2	1,3	19,7	12,2	26,1
Senegal	15.854.360	1.522,0	-7,2	-2,0	53,3	38,3
Sudáfrica	57.779.622	6.374,0	-3,6	1,2	50,6	50,6
Tanzania	56.318.348	1.050,7	-3,3	4,6	33,1	20,5

Fuentes: Banco Mundial (indicadores del desarrollo mundial) y FMI (datos de balanza de pagos)

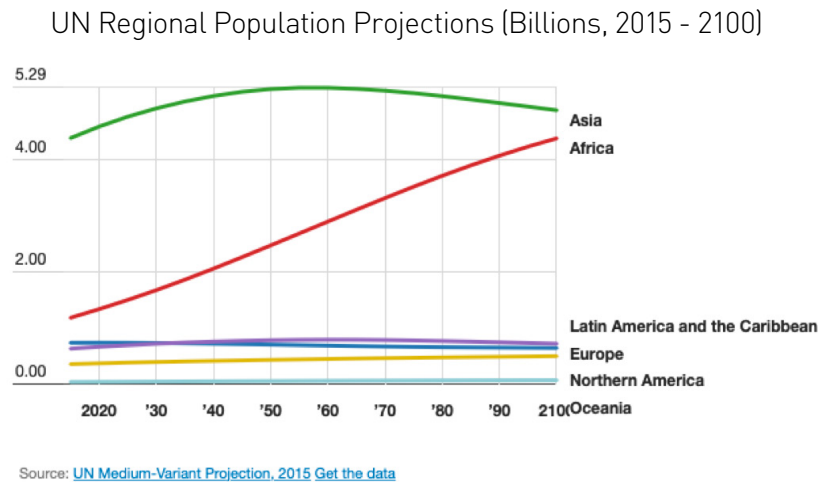
* Signo + (-) indica devaluación (apreciación) nominal de la moneda local frente al dólar

Este escenario se caracteriza, además, por un **extraordinario dinamismo demográfico**. En los últimos cuatro años, la población ha crecido de manera general en torno a un 2,5% anualmente. Esta cifra contrasta enormemente con el casi estancamiento en el que se encuentra España en términos poblacionales ya que, de acuerdo con la información del Banco Mundial, la población española apenas ha crecido un 0,2% de media en los últimos años.

Junto con este dinamismo, hay que destacar que la pirámide demográfica en los países analizados se apoya en un **porcentaje muy elevado de población con menos de 15 años**. En efecto, en los países analizados en torno al 40% de la población no alcanza los 15 años, con la excepción de Sudáfrica, donde esta cifra es del 29%. Estas proporciones contrastan con las que, en el caso de España, muestran el proceso de envejecimiento de la población. En este caso, la proporción de población en ese tramo de edad no alcanza el 15% del total.

Esta dinámica demográfica explica las proyecciones realizadas por el Banco Mundial, según el cual **para el año 2050 África habrá duplicado su población actual** (de 1.200 millones a 2.400 millones de personas) y para final de siglo el 80% de la población mundial vivirá en África y Asia.

Gráfico 1. Proyecciones de población por áreas geográficas hasta 2100.



El avance tremendo de la población africana exige la **creación**, de acuerdo con las estimaciones recogidas en el Plan África, **de entre 15 y 20 millones de empleos al año**, cantidad que está muy lejos de las cifras que se consiguen actualmente y que rondan los tres millones anuales. Si no se da satisfacción a esta demanda, los flujos migratorios seguirán aumentando.

Esta dimensión en términos demográficos no se corresponde en absoluto con el tamaño de sus economías en términos de producción. El PIB de los mencionados países "ancla" apenas equivale al 60% del PIB de España, y el conjunto de los 10 países, al 88% del PIB español. Es decir, los diez países considerados tienen una población que es doce veces la española y no alcanzan el 90% del PIB español.

El resultado de estas fuertes diferencias es un **nivel de producción/renta per cápita (PIB por habitante) muy alejado de los valores españoles**. En estos términos, los tres países "ancla" tienen un nivel de PIB per cápita equivalente al 7,7% del español, y al 6,8% si ampliamos el grupo de análisis a los diez mencionados países.

Las economías de los diez países contemplados en el Plan África presentan **niveles de apertura al exterior que se mueven en un rango muy amplio** que va desde el modesto 19,5% que presenta la tasa correspondiente a Etiopía, hasta el 78,6% que registra Mozambique en 2018. Angola, Sudáfrica y Costa de Marfil presentan un grado de apertura comercial importante, equivalente o mayor al que registra la economía española (según los datos del INE relativos a 2019, el porcentaje es del 49,5%). Esta situación puede interpretarse en un doble sentido. Por una parte, hay un grupo de países que tiene una importante experiencia comercial con el exterior y otro grupo donde podrían plantearse interesantes oportunidades de negocio en un eventual proceso de apertura.

El resultado de la balanza por cuenta corriente que presentan los países analizados es deficitario, excepto en los casos de Angola y Nigeria. El sentido económico de este desequilibrio pone de manifiesto la insuficiencia del ahorro nacional para financiar su propia inversión —en algunos casos, como el de Mozambique, de manera muy notable— y, en consecuencia, la necesidad de recurrir al ahorro externo.

Sin embargo, los niveles de endeudamiento con el exterior indican que el recurso a la financiación exterior ha sido bastante contenido —con la excepción, de nuevo, de Mozambique—. Si interpretamos

de manera conjunta estos indicadores, la conclusión es clara: **poco ahorro nacional y poco recurso al ahorro externo se corresponden necesariamente con un bajo nivel de inversión nacional, pública o privada.**

La relación causal puede ir en ambos sentidos: ausencia de planes de inversión y, por tanto, poca demanda de recursos externos y baja deuda externa; o, a la inversa, dificultades para captar financiación exterior (por el riesgo y dificultades para hacer negocios, como se verá más adelante) que impiden abordar proyectos de inversión.

Un último indicador que es conveniente analizar en un estudio sobre relaciones comerciales internacionales es el **tipo de cambio**, en particular el tipo de cambio efectivo real que refleja cómo el tipo de cambio nominal y los precios relativos influyen en la competitividad precio de la producción local. A pesar de la importancia de este indicador, el FMI sólo dispone del mismo para Costa de Marfil, Ghana, Nigeria y Sudáfrica.

Pues bien, atendiendo a este indicador, entre 2015 y 2018 sólo Nigeria habría ganado competitividad en términos de precios (8,3%), gracias —al menos en parte— a una significativa depreciación de la moneda nacional, mientras que los tres países restantes habrían sufrido pérdidas de competitividad que superan el 14% en el caso de Ghana y eso a pesar de que el tipo de cambio nominal ha registrado una depreciación superior al 8% en ese período.

El análisis directo de los tipos de cambio nominales no permite extraer conclusiones en términos de competitividad, pero sí de su contribución o no a la mejora de la competitividad exterior de la producción de los países contemplados. En este sentido, lo primero que hay que destacar es el **elevado grado de volatilidad que sufren las monedas de algunos países**, sobre todo de Angola, Nigeria, Mozambique, Etiopía y Ghana; esta elevada volatilidad es un elemento que perjudica la internacionalización de estas economías. No obstante, esta elevada variabilidad ha sido en forma de depreciaciones, lo que tiene efectos positivos sobre las exportaciones, aunque eleve el precio de las importaciones y pueda generar tensiones inflacionistas.

En síntesis, los países que se incluyen en el Plan África se caracterizan por:

1. Fuerte dinámica demográfica
2. Nivel de producción/renta bajo
3. Grado de apertura muy diverso
4. Insuficiente ahorro nacional (balanza por cuenta corriente deficitaria)
5. Baja deuda externa
6. Baja inversión
7. Tipo de cambio muy volátil

2. RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y ÁFRICA SUBSAHARIANA

Los países del África subsahariana representan una proporción muy pequeña en el comercio exterior de España en términos globales. **Apenas un 1,6% de las exportaciones españolas** entre 2014 y 2018 tuvieron ese destino y **menos del 3,7% de las importaciones españolas** procedían de esa área. Además, estas cifras globales vienen mostrando una variabilidad anual muy importante sin que se aprecie una tendencia clara en un sentido u otro.

Como destino de las exportaciones de los distintos sectores productivos españoles, **África subsahariana alcanza sus valores elevados en otras mercancías y bienes de equipo**, pero esos máximos son poco más del 2,5% y 2,0% del total mundial, respectivamente. Si consideramos agrupaciones de países más pequeñas, estas proporciones, naturalmente, se reducen aunque mantienen el mismo patrón: se superan los valores medios en el caso de las exportaciones de bienes de equipo, bienes de consumo duradero y otras mercancías (cuadro 2). En el primer caso, los productos más importantes son maquinaria industrial y material de transporte y en el segundo, muebles¹.

Cuadro 2. Peso, por sectores, de las exportaciones españolas de mercancías al África subsahariana, a los 10 países del Plan África y a los países “ancla” con respecto al total mundial en el periodo 2014-18 (media del periodo).

Sectores económicos	África subsahariana	10 países del Plan África	Países “ancla”
Total sectores económicos	1,56%	1,00%	0,60%
Alimentación, bebidas y tabaco	1,83%	0,83%	0,46%
Productos energéticos	1,63%	1,01%	0,21%
Materias primas	0,68%	0,44%	0,24%
Semimanufacturas	1,75%	1,23%	0,74%
Bienes de equipo	2,08%	1,33%	0,76%
Sector automóvil	0,79%	0,72%	0,68%
Bienes de consumo duradero	1,72%	0,95%	0,62%
Manufacturas de consumo	0,74%	0,40%	0,19%
Otras mercancías	2,54%	1,81%	1,27%

Fuente: Datacomex

La estructura de las exportaciones españolas a los países subsaharianos y los diez países analizados no se aleja demasiado de la que caracteriza a las exportaciones globales. Como puede observarse en el cuadro 3, las ventas españolas más importantes son las de semimanufacturas, bienes de equipo, alimentación, bebidas y tabaco y sector automóvil (77,0% del total). Y estos son los mismos sectores en los que se concentra la exportación española tanto al conjunto del África subsahariana como de los diez países analizados y los tres países “ancla”, aunque en el caso de los diez países, comparativamente, las exportaciones de automóviles no son tan relevantes.

Las tasas de especialización de las exportaciones españolas (anexo 1) ponen de relieve con claridad esta situación.

¹ No hay detalle sobre el tipo de productos más relevantes que se incluyen en otras mercancías.

Cuadro 3.

Distribución sectorial de las exportaciones españolas de mercancías totales, al África subsahariana, a los 10 países del Plan África y a los países "ancla" en el periodo 2014-18 (media del periodo).

Sectores económicos	Todo el mundo	África subsahariana	10 países del Plan África	Países "ancla"
Total sectores económicos	100%	100%	100%	100%
Alimentación, bebidas y tabaco	16,28%	19,07%	13,49%	12,01%
Productos energéticos	6,64%	6,94%	6,77%	2,17%
Materias primas	2,37%	1,02%	1,06%	1,02%
Semimanufacturas	24,60%	27,62%	30,29%	31,67%
Bienes de equipo	20,22%	26,91%	26,99%	22,11%
Sector automóvil	16,20%	8,24%	11,75%	19,31%
Bienes de consumo duradero	1,59%	1,75%	1,51%	2,35%
Manufacturas de consumo	9,76%	4,63%	3,88%	3,35%
Otras mercancías	2,34%	3,82%	4,27%	6,01%

Fuente: Datacomex

La situación que se presenta en el caso de las importaciones es significativamente diferente. Como puede observarse en el cuadro 4, **las compras españolas de productos subsaharianos representan proporciones muy importantes en los sectores de productos energéticos, materias primas y alimentación, bebidas y tabaco**. En el primer grupo, las importaciones de petróleo y derivados ha supuesto más del 87,3% en el período 2014-18; en el caso de las materias primas, las menas y minerales representan algo más del 75,5%; por último, los productos pesqueros y azúcar, café y cacao son casi el 85% de los productos de alimentación, bebidas y tabaco procedentes de estos países.

Cuadro 4.

Peso, por sectores, de las importaciones españolas de mercancías de África subsahariana, de los 10 países del Plan África y de los países "ancla" con respecto al total mundial en el periodo 2014-18 (media del periodo).

Sectores económicos	África subsahariana	10 países del Plan África	Países "ancla"
Total sectores económicos	3,66%	2,88%	2,05%
Alimentación, bebidas y tabaco	4,20%	1,93%	0,58%
Productos energéticos	17,58%	15,34%	11,49%
Materias primas	5,61%	2,81%	1,42%
Semimanufacturas	0,95%	0,61%	0,34%
Bienes de equipo	0,39%	0,37%	0,36%
Sector automóvil	0,57%	0,57%	0,57%
Bienes de consumo duradero	0,02%	0,02%	0,02%
Manufacturas de consumo	0,27%	0,14%	0,11%
Otras mercancías	0,19%	0,11%	0,06%

Fuente: Datacomex

Atendiendo al origen de los productos, **la estructura de las importaciones españolas presenta diferencias muy notables** (cuadro 5). En conjunto, las compras totales que hace España se concentran en semimanufacturas, bienes de equipo y, en menor medida, productos energéticos (57,6% en total). Pero las importaciones procedentes del área subsahariana se concentran en casi un 71% en productos energéticos y sobre todo petróleo y derivados, porcentajes que se incrementan en el caso de los diez países y los países ancla (cuadro 5).

Cuadro 5.

Distribución sectorial de las importaciones españolas de mercancías totales, de África subsahariana, de los 10 países del Plan África y de los países "ancla" en el periodo 2014-18 (media del periodo).

Sectores económicos	Todo el mundo	África subsahariana	10 países del Plan África	Países "ancla"
Total sectores económicos	100%	100%	100%	100%
Alimentación, bebidas y tabaco	11,28%	12,97%	7,56%	3,62%
Productos energéticos	14,73%	70,84%	78,54%	81,66%
Materias primas	3,44%	5,28%	3,36%	2,52%
Semimanufacturas	22,41%	5,82%	4,74%	4,02%
Bienes de equipo	20,51%	2,19%	2,66%	3,44%
Sector automóvil	12,76%	1,99%	2,52%	3,87%
Bienes de consumo duradero	2,61%	0,01%	0,02%	0,00%
Manufacturas de consumo	11,89%	0,86%	0,60%	0,85%
Otras mercancías	0,36%	0,02%	0,01%	0,01%

Fuente: Datacomex

Este hecho explica el valor que alcanza la **concentración sectorial de las importaciones españolas de África subsahariana**, que supera los 480 puntos en el sector de productos energéticos y algo más de 153 puntos en el de materias primas (anexo 2).

El resultado de esta estructura comercial con África subsahariana es negativo y representa una cuarta parte del déficit que ha presentado el intercambio externo de España entre 2014 y 2018 (anexo 3). De este déficit es responsable el sector de productos energéticos, donde la tasa de cobertura de nuestras compras apenas supera el 3,8% (anexo 3). En conjunto, la tasa de cobertura de la economía española (exportaciones/Importaciones) ha sido de algo más del 91,1% entre 2014 y 2018. Con África subsahariana, los diez países y con los países ancla, esta tasa se reduce considerablemente como consecuencia de la importancia de las importaciones de productos energéticos y materias primas procedentes de estos países (cuadro 6).



Cuadro 6. Tasa de cobertura de la economía española, por sectores, con respecto a la economía mundial, a África subsahariana, a los 10 países del Plan África y a los países “ancla” en el periodo 2014-18 (media del periodo).

Sectores económicos	Todo el mundo	África subsahariana	10 países del Plan África	Países “ancla”
Total sectores económicos	91,1%	38,9%	31,5%	26,6%
Alimentación, bebidas y tabaco	131,4%	57,2%	56,3%	103,3%
Productos energéticos	41,1%	3,8%	2,7%	0,8%
Materias primas	62,6%	7,5%	9,9%	10,5%
Semimanufacturas	100,0%	184,5%	201,2%	213,2%
Bienes de equipo	89,8%	477,0%	319,7%	188,2%
Sector automóvil	115,6%	161,1%	147,3%	138,4%
Bienes de consumo duradero	55,3%	4612,6%	2912,7%	1971,1%
Manufacturas de consumo	74,8%	208,9%	205,3%	121,9%
Otras mercancías	589,9%	7757,9%	9773,5%	11584,6%

Fuente: Datacomex

Posiblemente el rasgo que caracteriza al comercio exterior de los países que se contemplan en el Plan África III es su **elevada concentración en un reducido número de países** (anexo 4A) y **de productos**, en particular los exportados (anexo 4B), así como la **escasa participación que tiene, en general, la economía española como socio comercial** (cuadro 7). Únicamente en los casos de Nigeria y Costa de Marfil, España es el destino de más del 5% de las exportaciones de los diez países analizados. Como proveedora de los productos importados por estos países, la presencia española es aún menor ya que en ningún caso los porcentajes llegan a alcanzar el 4% del total entre 2014 y 2018.

Cuadro 7. Porcentaje del comercio de los diez países del Plan África con España en el periodo 2014-18 (media del periodo).

Países	Exportaciones a España	Importaciones desde España
	% sobre el total de cada país	% sobre el total de cada país
Angola	3,2	2,5
Costa de Marfil	7,1	3,1
Etiopía	0,7	1,2
Ghana	1,0	2,0
Kenia	0,6	0,7
Mozambique	3,7	0,6
Nigeria	9,7	1,1
Senegal	4,3	3,8
Sudáfrica	1,5	1,9
Tanzania	0,6	0,6

Fuente: Observatory of Economic Complexity

La situación española y, en general, la de buena parte de los países europeos dista mucho de la que han adquirido algunas economías asiáticas, en particular China, en los últimos años. Como se desprende de los cuadros que se encuentran en los anexos de comercio, **China se ha convertido en uno de los socios más importantes de estos países**, tanto como proveedor de productos extranjeros como destino de porciones muy importantes de las ventas de estos países al exterior. Las cifras más abultadas las registran Angola, que coloca en China el 61% de sus exportaciones, y Etiopía, que adquiere en China el 33% de sus compras exteriores. **Otros países asiáticos, como India, Malasia o Vietnam**, se están convirtiendo también en importantes socios comerciales para alguno de los países analizados. **Estados Unidos y algunos países europeos —en particular, Francia y Alemania—** completan el mapa de países prioritarios para la exportación en los países analizados.

Como se ha señalado al comienzo de este apartado, España tiene una importancia pequeña como destino de las exportaciones de los países subsaharianos, con las excepciones de Nigeria (9,7%) y Costa de Marfil (7,1%). En el primer caso, las compras españolas de petróleo y derivados representan su práctica totalidad; en el segundo, son alimentos (cacao, café, plátanos), petróleo y derivados y materias primas (caucho) los productos en los que se concentran las ventas a nuestro país.

Con los países del Plan África, el flujo de importaciones español se concentra en general en petróleo y derivados, diferentes tipos de alimentos (cacao, café, frutas, azúcar, pescados y moluscos) y algunas materias primas (caucho, minerales, cobre, aluminio, etc.) (cuadro 8 y anexo 5 de comercio).

Cuadro 8. Principales capítulos de las importaciones españolas procedentes de los diez países del Plan África (2017).

Origen	Productos	% del total
Angola	Petróleo y derivados	97
Costa de Marfil	Cacao y derivados, caucho, petróleo y derivados, plátanos y café	84,1
Etiopía	Café	82
Ghana	Cacao y derivados, petróleo y derivados, caucho	77,7
Kenia	Cacao y derivados, minerales, café, frutas	76,4
Mozambique	Aluminio y alambre	83
Nigeria	Petróleo y derivados	97
Senegal	Pescados y moluscos, minerales, frutas	83,6
Sudáfrica	Vehículos, pescados y moluscos, ferroaleaciones, centrifugadoras, hulla y derivados	62,3
Tanzania	Pescados y moluscos, fibras vegetales, cobre y derivados, cacao y derivados	85,2

Fuente: Observatory of Economic Complexity

Las exportaciones de España a los diez países del Plan África son más diversificadas y el valor añadido incorporado es mayor. Por ejemplo, el 47% de nuestras exportaciones a Etiopía son tractores; coches y piezas son casi el 15% de las ventas a Sudáfrica; idéntico porcentaje alcanzan nuestras ventas de piezas y maquinaria a Angola; productos eléctricos son casi el 12% de las exportaciones españolas a Kenia, porcentaje análogo al de los neumáticos en el caso de Mozambique; y vehículos para el transporte de mercancías son el 15% de las ventas españolas a Tanzania (cuadro 9 y anexo 6 de comercio).

Cuadro 9.
Principales capítulos de las exportaciones españolas a los diez países del Plan África (2017).

Destino	Productos	% del total
Angola	Artículos para la construcción y de plásticos, piezas de maquinaria, papel, cartón y productos impresión	43,5
Costa de Marfil	Manufacturas de hierro, vino, cementos, pescado congelado, productos cerámicos	32,8
Etiopía	Tractores	47
Ghana	Cementos, productos cerámicos, insecticidas, aceites de petróleo, piedra caliza, pescado congelado, productos de hierro	50
Kenia	Productos eléctricos, manufacturas de hierro y acero, alquibencenos y alquilftalenos, maquinaria, medicamentos	32,8
Mozambique	Neumáticos, pescado congelado, maquinaria, vehículos de mercancías, arroz	34,2
Nigeria	Derivados de petróleo, alquibencenos y alquilftalenos, productos cerámicos, vino	50,7
Senegal	Aceites de petróleo y bituminosos, pescado congelado	36,1
Sudáfrica	Coches y piezas, productos eléctricos, medicamentos y neumáticos	30
Tanzania	Vehículos mercancías, aceites de petróleo y bituminosos, neumáticos, productos cerámicos, abonos, productos químicos, preparaciones farmacéuticas	50,1

Fuente: Observatory of Economic Complexity.

En síntesis, el comercio de los diez países del Plan África se caracteriza por:

1. Estar concentrado en un reducido número de países
2. La gran presencia china y otras economías asiáticas
3. El reducido comercio entre los países africanos
4. La presencia marginal de España como origen y destino de los intercambios comerciales
5. Las importaciones españolas concentradas en petróleo y derivados, materias primas y algunos productos alimentarios
6. Las exportaciones españolas a estos países son más diversificadas y de mayor valor añadido

3. INVERSIÓN ESPAÑOLA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA

Además de las oportunidades derivadas de las operaciones comerciales, otro aspecto relevante de las relaciones económicas con terceros países es la inversión extranjera directa (IED). La IED no sólo es un elemento de competitividad para las empresas españolas, sino que contribuye también a la integración de los países emisores y receptores de la misma en las cadenas globales de valor, a la difusión del conocimiento y a la innovación y, en definitiva, a la generación de crecimiento y desarrollo económico.

De acuerdo con las directrices y prácticas recomendadas a nivel internacional por el 6.º Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del FMI y por la IV Definición de Referencia de la OCDE, se considera como inversión extranjera directa aquella operación que permite a un inversor adquirir o aumentar su participación en una empresa residente en otro país de forma que puede ejercer un control o una influencia efectiva en su dirección, administración y gestión. En este sentido se toma como nivel de referencia la posesión de al menos el 10% del capital de la empresa en cuestión.

3.1. Inversión extranjera directa internacional en África subsahariana

El continente africano tiene un **papel residual en la recepción de flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial**. Si consideramos los flujos mundiales del decenio comprendido entre 2009 y 2018, sólo el 42% tenía como destino países en desarrollo. Sin embargo, África únicamente recibió el 3,4% de los flujos totales, lo que muestra su papel marginal en la recepción de IED, aunque con tasas crecientes en los últimos años, como posteriormente se destacará.

El cuadro 10 muestra la cuantía media de las entradas netas de inversión extranjera directa en los países incluidos en el III Plan África a partir de los datos proporcionados por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Como se observa, **Nigeria y Sudáfrica han sido los países con mayor importancia en la recepción de flujos de inversión durante la última década**, pues entre ambos concentran 1 de cada 5 dólares de IED que han llegado al continente.

Cuadro 10. Flujos medios anuales netos de entrada de inversión extranjera directa en los países del Plan África en el periodo 2009-2018 (millones de dólares).

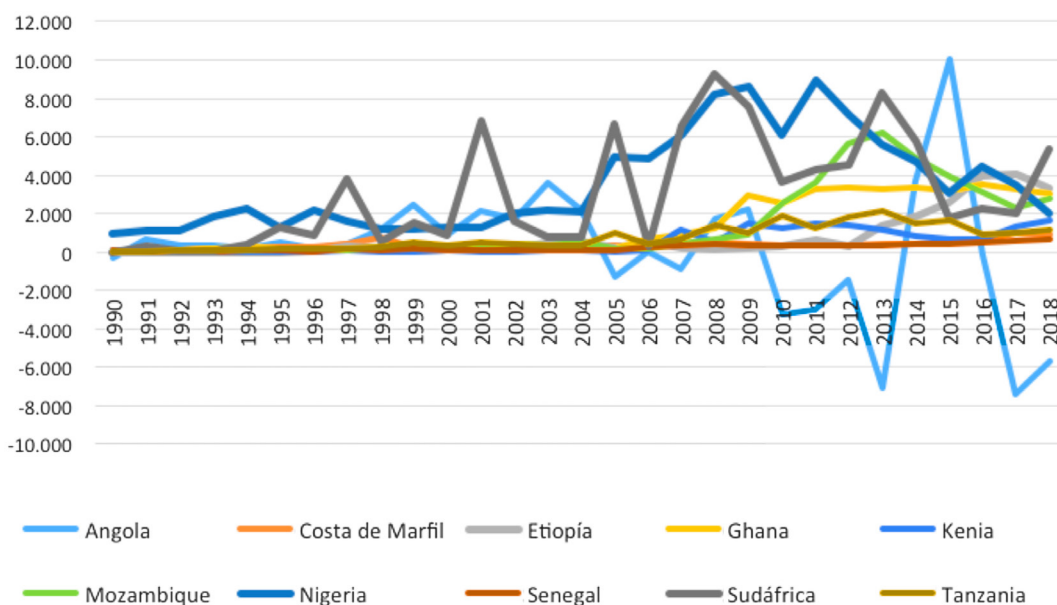
País	Volumen	% sobre total mundial	% sobre total países vías desarrollo	% sobre total África
Angola	- 1.225,39	-0,06%	-0,15%	-1,89%
Costa de Marfil	515,13	0,03%	0,08%	1,00%
Etiopía	1.855,66	0,11%	0,26%	3,34%
Ghana	3.146,02	0,20%	0,46%	5,85%
Kenia	1.166,16	0,07%	0,17%	2,18%
Mozambique	3.565,93	0,22%	0,51%	6,49%
Nigeria	5.410,64	0,38%	0,88%	11,17%
Senegal	401,16	0,03%	0,06%	0,79%
Sudáfrica	4.531,54	0,33%	0,77%	9,76%
Tanzania	1.376,55	0,09%	0,21%	2,75%

Fuente: elaboración propia a partir de UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

El gráfico 2 amplía la cobertura temporal del análisis e incluye la evolución producida en los flujos de inversión recibidos por estos países desde el año 1990. Se observa que los datos positivos de Nigeria y

Sudáfrica se han mantenido generalmente por encima de los del resto de países que forman parte del Plan África durante las últimas tres décadas. Esa tendencia se acentúa especialmente entre los años 2005 y 2009. Sin embargo, con la llegada de la crisis, a partir de 2009 los flujos de llegada de IED en Nigeria y Sudáfrica se empiezan a resentir y, por el contrario, se produce un **incremento muy notable en la llegada de flujos de inversión a Mozambique y Ghana y, más recientemente, a Etiopía**. Aun así, hay países incluidos en el Plan África con una recepción de flujos de IED muy reducida en las últimas tres décadas como Senegal, Costa de Marfil o Kenia. Un caso particular es el de Angola, que ha sufrido un proceso de desinversión neta muy intensa en los últimos años, con la excepción de los años 2014 y, especialmente, 2015, año este último en el que entró en vigor una nueva Ley de Inversión Privada, cuyo objetivo era ofrecer garantías fiables a las empresas nacionales y facilidad de acuerdos para las sociedades extranjeras. Además, ese mismo año comenzó a funcionar la Agencia para la Promoción de Inversión y Exportaciones de Angola (APIEX). Sin embargo, los años siguientes continuaron produciéndose desinversiones netas en el país, fundamentalmente en el sector petrolero.

Gráfico 2. Evolución de los flujos anuales netos de entrada de inversión extranjera directa en los países del Plan África en el periodo 1990-2018 (millones de dólares).



Fuente: elaboración propia a partir de UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

De cara al establecimiento de estrategias de inversión, resulta de interés conocer el origen de los flujos de IED que reciben los países incluidos en el Plan África. El primer hecho destacable, subrayado en el Plan África como una debilidad para que el continente pueda cumplir con los ODS, es el hecho de que, **aunque la UE sea el principal socio comercial del África Subsahariana, esta región sólo supone el 1,4% del comercio exterior de la UE y el 4,2% de su stock de inversión en el exterior**. Aun así, la inversión extranjera directa de la UE, con 291.000 millones de euros anuales, multiplica por 6 la de Estados Unidos, como segundo inversor, y la de China. En el caso de Estados Unidos, la prioridad de la inversión forma parte de su estrategia en el continente, unida a las cuestiones de la paz y seguridad, el cambio climático y el comercio. Por lo que respecta a China, el país mantiene una posición muy destacada en África en términos de IED. De hecho, el continente es una prioridad para el país asiático dentro de la estrategia "Cinturón y Ruta de la Seda". Otros países como la India y Japón mantienen una estrategia conjunta con el Banco Africano de Desarrollo conocida como "Asia Africa Growth Corridor", que pretende desarrollar proyectos en tres países del Plan África: Kenia,

Sudáfrica, Mozambique. También es relevante la intensificación de relaciones de otros países como Turquía o los países del Golfo Pérsico. Desde el propio norte de África, Marruecos ha reingresado en la Unión Africana y ha solicitado su pertenencia a la CEDEAO para reforzar su papel en el comercio y la inversión del continente.

Sobre la base de los anteriores flujos de inversión, los datos publicados por la UNCTAD también recogen el *stock* de IED acumulada por los distintos países. En el cuadro 11 se aprecia la **posición privilegiada de Sudáfrica y Nigeria respecto al conjunto de integrantes del Plan África**. Ambos países concentran en 2018 casi el 57% del *stock* de inversión de los diez países de dicho Plan. Además, como se puede observar en la última columna, sólo estos dos países acogen conjuntamente algo más del 25% del *stock* de inversión extranjera directa del continente africano y el 37% del África subsahariana. No obstante, mientras que en el caso de Sudáfrica esa inversión se encuentra relativamente diversificada desde el punto de vista sectorial, en el caso de Nigeria la presencia inversora extranjera está especialmente concentrada en el sector del petróleo y del gas.

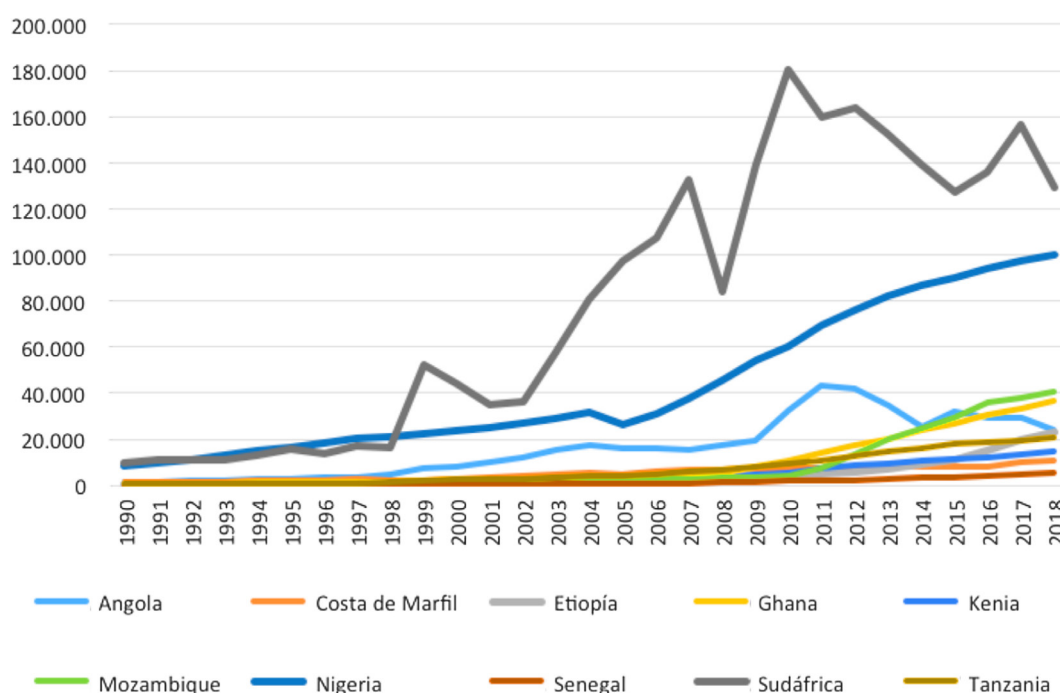
Cuadro 11. Posición de la inversión extranjera directa en los países del III Plan África en 2018 (millones de dólares).

País	Posición	% sobre países Plan África	% sobre total África subsahariana	% sobre total África	% sobre total mundial
Angola	23.704	5,90%	3,88%	2,65%	0,07%
Costa de Marfil	10.234	2,55%	1,68%	1,14%	0,03%
Etiopía	22.253	5,54%	3,64%	2,49%	0,07%
Ghana	36.126	8,99%	5,92%	4,04%	0,11%
Kenia	14.421	3,59%	2,36%	1,61%	0,04%
Mozambique	40.664	10,12%	6,66%	4,55%	0,13%
Nigeria	99.685	24,80%	16,33%	11,14%	0,31%
Senegal	5.304	1,32%	0,87%	0,59%	0,02%
Sudáfrica	128.809	32,05%	21,10%	14,40%	0,40%
Tanzania	20.712	5,15%	3,39%	2,31%	0,06%
Total	401.912	100,00%	65,83%	44,92%	1,25%

Fuente: elaboración propia a partir de UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

El gráfico 3 permite ver la evolución del *stock* de IED acumulado por los países integrantes del III Plan África desde 1990. Como se puede apreciar, la tendencia es claramente favorable con el cambio de siglo e incluso se ve acelerada en la última década. No obstante, **la posición de Sudáfrica es claramente privilegiada, seguida de la de Nigeria**, con la salvedad anteriormente citada, relativa a la menor diversificación sectorial de Nigeria. También se aprecia en la gráfica el efecto de los flujos de inversión neta negativos de Angola de los últimos años, lo que se traduce en una notable caída en el *stock* de IED desde 2012. Esta caída ha hecho que pase a ser la quinta economía del conjunto de países analizado, al haber sido superada por Mozambique y Ghana.

Gráfico 3. Evolución de la posición de inversión extranjera directa en los países del III Plan África en el periodo 1990-2018 (millones de dólares).



Fuente: elaboración propia a partir de UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

Una vez conocida la situación de la IED recibida por los países subsaharianos y, en particular, por los integrantes del Plan África, en el siguiente epígrafe se analiza de forma particular la presencia española como país inversor.

3.2. Inversión extranjera directa española en África

Los informes elaborados por el Instituto de Comercio Exterior advierten de la dificultad para analizar con precisión la distribución geográfica de la inversión española en el exterior, algo que no resulta tan complejo como para conocer la IED en España, debido a que el Registro de Inversiones Exteriores (RIE) permite una explotación estadística fiable del país de destino inmediato de la inversión, pero no del destino final. Aun así, en el periodo 2014-2018 tan solo 21 países concentraron el 84% de la inversión española en el exterior, excluidas las operaciones ETVE, y ninguno de ellos pertenece al continente africano (BICE, 2019). Tal y como se observa en el cuadro 12, **solo el 0,5% de la IED española se dirige al continente africano.**

Cuadro 12. Flujos de inversión española bruta en el exterior, sin operaciones ETVE, según área geográfica del país inmediato (millones de euros).

Área geográfica	Volumen	%
Europa	15.398	47,3%
Latinoamérica	10.366	31,8%
Resto de América	5.921	18,2%
Asia y Oceanía	692	2,1%
África	171	0,5%

Fuente: elaboración propia a partir de BICE (2019)

Esta misma fuente recoge de forma independiente los datos de desinversión española en el exterior y su distribución geográfica, en función de la localización de la empresa española en la que se desinvierte (Cuadro 13). El dato de África es reducido, en la misma línea que tenían las inversiones. Sin embargo, el elemento más positivo es el **menor peso relativo de las desinversiones (0,3%) en África respecto al que tenían las inversiones (0,5%)**, de lo que se deduce un incremento de la posición relativa neta. De hecho, los datos de 2018 (último año disponible) revelan una caída de la desinversión en África del 72,7% respecto al año anterior, solo superado por el 79,3% de reducción de la desinversión en países de la UE. Sin embargo, en Latinoamérica la desinversión se incrementó en 2018 un 15,6% respecto al año anterior. En definitiva, se puede concluir con estos datos la existencia de una baja presencia de África, como destino de las IED, pero con una presencia más estable que en otras áreas geográficas, salvo en el caso de América del Norte. De hecho, destaca la notable desinversión en Asia y Oceanía, que duplica ampliamente los flujos de inversión.

Cuadro 13. Desinversión española bruta en el exterior, sin operaciones ETVE, según área geográfica del país inmediato (millones de euros).

Área geográfica	Volumen	%	% / inversión media anual
Europa	10.737	58,7%	69,7%
Latinoamérica	4.515	24,7%	43,6%
Resto de América	1.466	8,0%	24,8%
Asia y Oceanía	1.487	8,1%	214,9%
África	54	0,3%	31,6%

Fuente: elaboración propia a partir de BICE (2019)

El cuadro 14 muestra los flujos de inversiones de España en todo el continente de África y el detalle de Marruecos, siendo este el mayor nivel de desagregación territorial que ofrece esta estadística para el continente africano. Aun así, cuando se observan los datos de la última columna, se constata la **reducida importancia que tiene África para la IED española en el exterior**, algo que ya ponían de relieve los datos del RIE.

Cuadro 14.

Flujos de inversión extranjera directa bruta de España en África y Marruecos (millones de euros).

Descripción de la serie	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Media 2013-18	% sobre total IED de España
IED de España en África	874,92	279,33	370,05	385,86	497,07	-484,08	320,53	1,04%
IED de España en Marruecos	205,70	118,25	72,51	57,57	269,10	-791,18	-11,34	-0,04%

Fuente: Banco de España, estadísticas de balanza de pagos y posición de la inversión internacional.

No obstante, de cara a valorar la IED, tan importante como los flujos recogidos en la tabla anterior es la posición de España. Los datos publicados por el Banco de España ofrecen también esta situación, que aparece reflejada en el cuadro 15, aunque de nuevo sin desagregación por países, más allá del dato correspondiente a Marruecos.

Cuadro 15.

Posición de la inversión extranjera directa de España en África y Marruecos (millones de euros).

Descripción de la serie	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Media 2013-18	% sobre total IED de España
IED de España en África	5.166,52	5.413,48	5.625,17	5.153,79	5.409,29	5.313,44	5.346,95	1,1%
IED de España en Marruecos	1.738,10	1.957,24	2.004,79	2.166,54	2.186,20	2.118,01	2.028,48	0,4%

Fuente: Banco de España, estadísticas de balanza de pagos y posición de la inversión internacional.

En el "Boletín de Inversiones Exteriores sobre Inversiones Exteriores Directas. Posición 2017" del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (último publicado), se recoge la información aportada por las memorias anuales procedentes de 9.982 empresas extranjeras participadas por sociedades residentes. El valor de la posición de la inversión española en el exterior se calcula con la suma del patrimonio neto en el exterior y la financiación neta. Es decir, es la suma del PNR (patrimonio neto de referencia) de cada empresa extranjera ponderado por el porcentaje de participación del inversor español directo menos la inversión inversa (porcentaje de participación de la empresa con inversión directa en el inversor directo por el patrimonio neto de éste). Como financiación neta se toma el valor completo de todas las financiaciones netas entre las empresas incluidas en el cálculo de la posición total.

Según los datos del citado boletín, **la posición de inversión española en el exterior en 2017 era de 503.490 millones de euros**, de los cuales 467.967 millones (92,9%) corresponden a empresas distintas a las de tenencia de valores extranjeros (ETVE). Este volumen suponía un porcentaje que supera el 40% del PIB español. En el siguiente cuadro 16 se incluyen los principales datos económicos que se derivan de esa posición de empresas españolas en el exterior (excluidas ETVE), es decir, el número de empleados, la cifra de negocios o ventas (ingresos netos de las empresas), los resultados y el número de empresas, con las correspondientes tasas de crecimiento de cada uno de esos datos.

Cuadro 16. Datos económicos de la posición española en el exterior, excluidas ETVE.

Datos	Volumen a 31/12/2017	Tasa crecimiento medio anual 2013-2017	
Empleo (n.º empleados)	1.399.923	1,0%	
Cifra de negocio (millones de euros)	448.553	4,3%	
Gran empresa	410.096		NOTA: Gran empresa: >250 trabajadores > 50 millones € facturación
Mediana empresa	32.231		
Pequeña empresa	6.226		
Resultados (millones de euros)	54.503	9,9%	
Gran empresa	48.000		Mediana empresa: 50-120 trabajadores 10-50 millones € facturación
Mediana empresa	2.627		
Pequeña empresa	3.876		Pequeña empresa: < 50 trabajadores < 10 millones € facturación
N.º empresas	5.813	1,2%	

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2017) a partir del Registro de Inversiones Exteriores

El cuadro 17 muestra la distribución de la posición de la IED española por áreas geográficas de destino. Como se observa, al igual que sucede con los flujos, **la posición española en toda África es muy reducida: supone únicamente el 0,9% del total**, con un volumen total de 4.396 millones de euros. Esa cifra supone un tercio de la dirigida hacia Asia y Oceanía, que acumulaban el 2,8% del total, y muy por detrás del 48,5% de Europa, del 28,1% de América Latina y del 19,6% del resto de América.

Cuadro 17. Posición de la inversión extranjera directa de España, sin operaciones ETVE, según el área geográfica del país inmediato (millones de euros).

Área geográfica	Posición 2017	% respecto al total	Crecimiento medio anual 2013-2017
Europa	227.176	48,5%	5,2%
Latinoamérica	131.586	28,1%	0,3%
Resto de América	91.934	19,6%	14,0%
Asia y Oceanía	12.945	2,8%	-0,1%
África	4.326	0,9%	4,8%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2017) a partir de Registro de Inversiones Exteriores

A pesar del menor volumen de la posición española en África, un elemento destacable es su **relativo dinamismo, con un crecimiento medio anual del 4,8%**, solo superado por el 14,0% de América del Norte y por el 5,2% de Europa, y muy distante de la evolución negativa que presentan los países de Asia y Oceanía.

Cuadro 18. Posición de la inversión extranjera directa de España, sin operaciones ETVE, según área geográfica y estructura del capital (millones de euros).

Área geográfica	Posición 2017		Posición con control mayoritario extranjero		Posición con control mayoritario español	
	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%
Europa	227.176	48,5%	111.747	49,2%	115.429	50,8%
Latinoamérica	131.586	28,1%	56.429	42,9%	75.157	57,1%
Resto de América	91.934	19,6%	54.814	59,6%	37.120	40,4%
Asia y Oceanía	12.945	2,8%	2.616	20,2%	10.329	79,8%
África	4.326	0,9%	1.382	32,0%	2.943	68,0%
Total	467.967	100,0%	226.988	48,5%	240.978	51,5%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2017) a partir del Registro de Inversiones Exteriores

Los datos del Registro de Inversiones Exteriores permiten conocer también la posición de las empresas españolas en función de la estructura del capital, desagregada por áreas geográficas (cuadro 18). En la tabla anterior se observa que, a nivel global, el 51,5% de la posición española se encuentra en empresas en las que el capital español es mayoritario en la sociedad. Sin embargo, en el caso de África el capital en empresas con control mayoritario español se eleva hasta el 68,0% del volumen inversor español en el continente, solo superado por el 79,8% de Asia y Oceanía. Si se toma únicamente la posición inversora procedente de empresas con capital mayoritario español, los 2.943 millones de euros de euros invertidos en África suponen sólo el 1,2% del total invertido en empresas con capital netamente español. En conclusión, **la posición inversora española en África se produce mayoritariamente en empresas con mayoría de capital español, lo que muestra el claro interés productivo de las inversiones en el continente.**

3.3. Inversión extranjera directa española en los países del III Plan África

Una vez conocida la presencia española en África, en este epígrafe se muestran el detalle de los flujos inversores de España hacia los países del III Plan África, así como el *stock* de esa inversión y algunos resultados de la misma como la cifra de negocio, los resultados empresariales o el empleo. Para ello se tomarán los datos del Registro de Inversiones Exteriores disponibles a través de las estadísticas de inversiones exteriores (DataInvex) publicadas por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

En el anexo 1 de inversión, figuran los flujos brutos de la inversión española hacia los países incluidos en el III Plan África, así como la cifra total correspondiente al periodo 1993-2018, que se resume en el cuadro 19.

Cuadro 19. Flujos totales de inversión española bruta en el exterior, sin operaciones ETVE, entre 1993 y 2018 (millones de euros).

Territorio	Volumen	% sobre total mundial	% sobre África	% sobre los 10 países del Plan África
Total mundial	772.256.729	100%		
África	8.477.219	1,1%	100%	
Países III Plan África	1.071.750	0,1%	12,6%	100%
Angola	36.812	0,0%	0,4%	3,4%
Costa de Marfil	28.301	0,0%	0,3%	2,6%
Etiopía	335	0,0%	0,0%	0,0%
Ghana	32.905	0,0%	0,4%	3,1%
Kenia	8.959	0,0%	0,1%	0,8%
Mozambique	19.660	0,0%	0,2%	1,8%
Nigeria	14.955	0,0%	0,2%	1,4%
Senegal	30.959	0,0%	0,4%	2,9%
Sudáfrica	894.213	0,1%	10,5%	83,4%
Tanzania	4.650	0,0%	0,1%	0,4%

Fuente: DataInvex (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

Las cifras miden los flujos de inversión que representan las aportaciones al capital social de las empresas y que nos proporcionan la historia de la inversión a lo largo del periodo. Como ya se señaló, el volumen de inversión hacia el continente africano ha ocupado en las últimas décadas una posición muy reducida, que supone sólo el 1,1% de las inversiones hacia el exterior. Por otra parte, **los flujos brutos de inversión hacia los 10 países que integran el Plan África suponen el 12,6% de los flujos dirigidos hacia ese continente, lo que refleja también su escasa importancia relativa.** Si se analiza cuál ha sido la importancia relativa de ese conjunto de países como receptores de inversión española, se observa que el 83,4% de los flujos se han dirigido a Sudáfrica, seguida muy de lejos de Angola, con un 3,4%, y Ghana, con un 3,1%. Sin embargo, Nigeria y Etiopía, ambos países "ancla", han tenido una posición muy reducida como receptores de flujos.

Además de los datos correspondientes a las inversiones brutas, DataInvex ofrece los flujos de las inversiones netas como resultado de restar a la inversión bruta las desinversiones por causa de transmisiones entre

residentes y no residentes, liquidaciones parciales (reducciones de capital) o totales (disoluciones o quiebras). En el anexo 2 de Inversión, se muestran los datos de esos flujos de inversiones netas durante los últimos años, así como los datos acumulados para el periodo 1993-2018, que se incluyen en el cuadro 20 a modo de resumen.

Cuadro 20. Flujos de inversión española neta en el exterior, sin operaciones ETVE, entre 1993 y 2018 (millones de euros).

Territorio	Volumen	% sobre total mundial	% sobre África	% sobre los 10 países del Plan África
Total mundial	506.405.475	100,0%		
África	5.116.041	1,0%	100,0%	
Países III Plan África	559.516	0,1%	10,9%	100,0%
Angola	-9.608	0,0%	-0,2%	-1,7%
Costa de Marfil	-42.191	0,0%	-0,8%	-7,5%
Etiopía	335	0,0%	0,0%	0,1%
Ghana	32.905	0,0%	0,6%	5,9%
Kenia	3.431	0,0%	0,1%	0,6%
Mozambique	1.162	0,0%	0,0%	0,2%
Nigeria	9.291	0,0%	0,2%	1,7%
Senegal	17.271	0,0%	0,3%	3,1%
Sudáfrica	542.570	0,1%	10,6%	97,0%
Tanzania	4.350	0,0%	0,1%	0,8%

Fuente: DataInVex (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

Se observa, de nuevo, la **escasa importancia de África como destino de la inversión extranjera directa española en términos netos (1,0%), así como del conjunto de países que integran el III Plan África** cuando se observan únicamente los datos del continente africano (10,9%). De hecho, la práctica totalidad de ese porcentaje la concentra Sudáfrica, que ha acaparado desde 1993 el 97% de los flujos netos dirigidos a ese conjunto de países.

Las cifras recogidas en las anteriores tablas muestran los flujos brutos y netos de la inversión. Sin embargo, de cara a conocer la importancia de la inversión extranjera española en el exterior, es importante mostrar también la posición o *stock* acumulado de la inversión. Es decir, la variable mide la valoración de la inversión directa española en el exterior acumulada en un momento determinado.

Los datos de posición inversora o *stock* de inversión son análogos a los de los flujos en cuanto a la posición que ocupa África, que vuelve a estar en torno al 1%, como se observa en el siguiente cuadro 21 (véase también anexo 3 de inversión).

Cuadro 21. Stock de inversión española en el exterior, sin operaciones ETVE, entre 2013 y 2017 (millones de euros).

Territorio	Volumen	% sobre total mundial	% sobre África	% sobre los 10 países del Plan África
Todos países	437.364.020	100%		
África	3.835.990	0,88%	100%	
Países III Plan África	835.892	0,19%	21,79%	100%
Angola	203.526	0,05%	5,31%	24,35%
Costa de Marfil	27.434	0,01%	0,72%	3,28%
Etiopía	4.512	0,00%	0,12%	0,54%
Ghana	43.636	0,01%	1,14%	5,22%
Kenia	-212	0,00%	-0,01%	-0,03%
Mozambique	66.788	0,02%	1,74%	7,99%
Nigeria	-116	0,00%	0,00%	-0,01%
Senegal	24.962	0,01%	0,65%	2,99%
Sudáfrica	465.086	0,11%	12,12%	55,64%
Tanzania	276	0,00%	0,01%	0,03%

Fuente: DataInVex (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

Sin embargo, cuando observamos la importancia que muestran el conjunto de 10 países integrantes del III Plan África respecto al conjunto del continente, su importancia en términos de *stock* es más relevante que cuando tomábamos los flujos. En este caso, **los países del III Plan África acogen el 21,8% del stock de inversión extranjera directa española en el continente.** Por otra parte, Sudáfrica pierde la importancia absoluta que tenía cuando analizábamos los flujos y pasa a ser coprotagonista con Angola. De hecho, estos dos países concentran el 80% de la inversión española dentro de ese conjunto de países, a los que se suma un 7,9% cuando añadimos Mozambique.

Otra cuestión importante es conocer los sectores de actividad en los que se concentran estas inversiones. Las estadísticas de inversiones exteriores ofrecen la posibilidad de desagregar esa posición inversora por sector de actividad de la empresa receptora de la inversión, según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE 2009). Las inversiones en cabeceras de grupo o *holdings* empresariales se asignan, en la medida de lo posible, al sector de destino final. En el anexo 4 de Inversión, se desagrega la posición inversora de 2017 en cada uno de los países integrantes del III Plan África, según los sectores de actividad que reciben esa inversión. En los anexos 5 y 6 se refleja la distribución de la inversión en cada sector entre los diferentes países, así como la composición sectorial del *stock* de cada país.

El volumen de esa actividad empresarial de compañías españolas en los países del Plan África aparece recogido en el anexo 7. El dato reflejado es el de cifra de negocio, calculado como la de la suma de las filiales ponderadas por sus respectivos porcentajes de participación, es decir, sólo como la cifra de negocio correspondiente a ese volumen de inversión española. En ese caso, los porcentajes de África, como los de los propios países del Plan África respecto al total de África, superan los porcentajes del *stock* de posición. Esto muestra que **la cifra de negocio es relativamente elevada respecto**

al stock de capital invertido, al menos si se compara con el resto de los países de forma global. Sudáfrica es de nuevo el país que más cifra de negocio ofrece, pues en él se genera el 71% del volumen total, cuando sólo acumulaba algo menos del 40% del *stock* de capital. Le sigue en importancia Angola, con un 10,5% de la cifra de negocio, aunque en términos de *stock* de capital acumulaba el 39,2% de estos países.

Como consecuencia de esa actividad, en la siguiente tabla del anexo 8 se muestran los resultados de la misma. La base de datos de DataInvex ofrece también información sobre los resultados del ejercicio después de impuestos. Hasta julio de 2016 se toman los datos consolidados del grupo. Desde entonces los resultados se agregan por suma de los resultados de las filiales, ponderados por la participación en su capital de sus respectivas matrices. Los resultados que muestra la tabla están en línea con los recogidos en la anterior, relativos a la cifra de negocio, si bien los porcentajes se reducen ligeramente. Esto puede interpretarse como una situación en la que **los resultados respecto a la cifra de negocio son ligeramente inferiores a los existentes en otras economías**, algo que sucede tanto cuando observamos los datos de África (0,99% de resultados para una cifra de negocios del 1,3% del total de España), como de los países que integran el Plan África (23,95% del total de resultados obtenidos por España en África, para una cifra de negocio en estos países del 28,5% respecto al total que tiene nuestro país en ese continente).

Hay que destacar también los efectos de esas inversiones no solamente en términos de resultados empresariales, sino también de empleos generados, lo cual es de gran importancia para el desarrollo de estos países. El anexo 9 recoge esas cifras de puestos de trabajo.

Los datos de 2017 reflejan la creación de **40.930 empleos en África, que suponen casi el 3% de los generados por la IED española en el exterior.** De esos empleos creados en África, 9.082 (22,2%) se han generado en alguno de los países del Plan África, la mitad de los mismos en Sudáfrica. De hecho, si se observa la última columna es posible observar como la generación de puestos de trabajo se encuentra más distribuida entre el conjunto de países manejados que las propias inversiones. No obstante, Sudáfrica y Angola siguen teniendo un peso muy importante en términos de empleo, como también lo tenían desde el punto de vista del *stock* de inversión.

De cara a la evolución futura de la IED, el Plan África establece la necesidad de “impulsar las inversiones mediante una presencia más proactiva de los bancos e instituciones financieras de desarrollo, y orientándose al cumplimiento de los ODS”. No obstante, el propio plan establece como principales dificultades “el entorno macroeconómico para la inversión, el entorno empresarial en el que operan las compañías, y el entorno de seguridad jurídica y de financiación al que se enfrentan los posibles inversores”.

En síntesis, la inversión extranjera directa (IED):

1. Estimula la competitividad para las empresas españolas.
2. Integra a las empresas españolas en las cadenas globales de valor.
3. La IED en África es residual en los flujos de IED a nivel mundial, aunque creciente.
4. Nigeria y Sudáfrica son los mayores receptores de IED de los países del Plan África, pero recientemente Mozambique, Ghana y Etiopía atraen también IED.
5. Angola sufrió desinversiones netas considerables en el sector petrolero.
6. Los países del Plan África tienen a la UE por el principal socio comercial e inversor.
7. El *stock* de IED muestra a Nigeria (petróleo) y Sudáfrica (más diversificado) como los principales beneficiarios.
8. Sudáfrica atrae más de las cuatro quintas partes de los flujos de IED española destinada a los diez países del Plan África durante el periodo 1993-2018, seguida muy de lejos por Angola, Ghana, Nigeria y Etiopía.
9. La presencia en África de la IED española es reducida, aunque estable.
10. La posición inversora española en África se produce sobre todo en empresas con mayoría de capital español.
11. La posición de los países del Plan África en términos de *stock* es más relevante que la correspondiente a los flujos. Sudáfrica y Angola concentran el 80% de la inversión española dentro de ese conjunto de países, a los que se suma un 7,9% cuando añadimos Mozambique.
12. El volumen de la actividad empresarial de las compañías españolas en los países del Plan África muestra que la cifra de negocio es relativamente elevada respecto al *stock* de capital invertido.
13. Sudáfrica y Angola siguen teniendo un peso muy importante en términos de empleo, como también lo tenían desde el punto de vista del *stock* de inversión.
14. Debe advertirse que, de cara a la evolución futura de la IED, el Plan África establece como principales dificultades "el entorno macroeconómico para la inversión, el entorno empresarial en el que operan las compañías y el entorno de seguridad jurídica y de financiación al que se enfrentan los posibles inversores".



4. PAÍSES Y SECTORES DE OPORTUNIDAD PARA LA INVERSIÓN

4.1. Entorno empresarial

Conviene analizar el entorno empresarial por países para tener una idea clara del clima inversor que pueden encontrarse las empresas españolas en África subsahariana. Según el Doing Business 2020 del Banco Mundial (el más recientemente disponible), **Kenia y Sudáfrica son los países mejor posicionados en el índice global de facilidad para hacer negocios**; seguidos a gran distancia por los restantes, si bien Costa de Marfil, Ghana, Senegal y Nigeria se sitúan hacia la mitad de la tabla formada por 190 países de todo el mundo. Quedan en posiciones de retaguardia, por este orden, Mozambique, Tanzania, Etiopía y Angola (cuadro 22).

Una comparación ilustrativa puede ser hacerla con Marruecos, país próximo para nosotros y más conocido, que detenta la posición 53. En este sentido, Kenia y Sudáfrica presentan posiciones relativamente cercanas a Marruecos.

Cuadro 22.

Posición de Marruecos y de los diez países del Plan África en el índice Doing Business 2020.

Kenia	56
Sudáfrica	84
Costa de Marfil	110
Ghana	118
Senegal	123
Nigeria	131
Mozambique	138
Tanzania	141
Etiopía	159
Angola	177
Marruecos	53

Fuente: Banco Mundial

El análisis del índice Doing Business permite afirmar, más concretamente, que:

- Entre los países "ancla", el mejor posicionado es **Sudáfrica** (84). Esa posición se debe a la protección de inversores minoritarios (13), el marco fiscal (54) y la resolución de insolvencias (68), y la obtención de crédito (80).
- Entre los países asociados, el mejor posicionado es **Kenia** (56), por la protección de los inversores minoritarios (1), la obtención de crédito (4) y la resolución de insolvencias (50).
- **Costa de Marfil** (110) destaca relativamente por la creación de empresas (29) y la obtención de crédito (48).
- **Ghana** (118) destaca relativamente por la protección a los inversores minoritarios (72), la obtención de electricidad (79) y la obtención de crédito (80).
- **Senegal** (123) destaca relativamente por la creación de empresas (60), la obtención de crédito (67) y la resolución de insolvencias (96).
- **Nigeria** (131) destaca relativamente por la obtención de crédito (15), la protección de inversores minoritarios (28), los permisos de construcción (55) y los contratos públicos (73).

- **Mozambique** (138) destaca relativamente por permisos de construcción (61), resolución de insolvencia (86) y resolución de insolvencia (86).
- **Tanzania** (141) no destaca en ningún aspecto, por un entorno deficiente.
- **Etiopía** (159) destaca relativamente por contratos públicos (67).
- **Angola** (177) no destaca en ningún ítem. El entorno empresarial es extraordinariamente deficiente.
- Finalmente, **Marruecos** (53) destaca en permisos de construcción (16), pago de impuestos (24), acceso a la electricidad (34), protección de inversores minoritarios (37) y apertura de las empresas (43).

4.2 Percepción de la corrupción en África subsahariana

El índice de corrupción procedente del informe de Transparencia Internacional correspondiente a 2019, recientemente publicado, ordena los países según la percepción de los niveles de la corrupción en el sector público, de acuerdo con la opinión de expertos y personas vinculadas a actividades mercantiles. La corrupción es el abuso cometido sobre los poderes públicos en beneficio privado.

En el cuadro 23 puede verse la posición de los países considerados entre 183 países de todo el mundo. Entre los países con mejores posiciones, es decir, con menor percepción de la corrupción, **se encuentra, en primera posición y de manera destacada, Senegal**; en segundo lugar, Sudáfrica, seguidos de Ghana (aunque ha perdido posiciones en los últimos años). En peores posiciones, se sitúan países como Angola (si bien parece que está reaccionando con ciertas medidas adoptadas), Nigeria, Mozambique y Kenia; siendo el segundo de ellos, Nigeria, un país "ancla". El tercer país "ancla" es Etiopía, que, junto con Tanzania y Costa de Marfil, se sitúan en puestos intermedios de la tabla.

Cuadro 23.

Posición de los países del Plan África en el Índice 2019 de Percepción de la Corrupción.

Senegal	66
Sudáfrica	70
Ghana	80
Etiopía	96
Tanzania	96
Costa de Marfil	106
Kenia	137
Angola	146
Mozambique	146
Nigeria	146

Fuente: Transparencia Internacional

Corrupción en África subsahariana

La lucha contra la corrupción es difícil. Pocos países muestran signos de mejora.

Aunque los costes de la corrupción son enormes. Agotan los recursos de un país.

Los políticos corruptos dan prioridad a las inversiones en proyectos de pantanos, canalizaciones y/o refinerías sobre proyectos de infraestructuras más urgentes, como escuelas, hospitales, y carreteras. La corrupción impide el desarrollo del libre mercado y distorsiona la competencia, lo que a su vez disuade la inversión.

La experiencia muestra que la corrupción puede controlarse si los representantes del gobierno, de la sociedad civil y de la empresa, trabajan conjuntamente para desarrollar normas y procedimientos transparentes.

4.3. Experiencia marroquí para la inversión

El estudio de la experiencia marroquí para la inversión española en el África subsahariana se ha hecho a partir de entrevistas a empresas y consultores con experiencia en la materia. Concretamente, se ha entrevistado a Kenza Lahlou, representante del BMCE en Dakar; a Mustafa Shimdat, director de la empresa Indo en Tánger, y a Said Kamas, doctor en Economía y consultor de CIMACEF en Tánger.

La experiencia marroquí es importante para las empresas españolas que desean buscar oportunidades de inversión en África subsahariana.

Las recomendaciones que se extraen de la experiencia marroquí, a tener en cuenta por las empresas españolas, son:

- Se trata de mercados jóvenes, en crecimiento rápido y muy competitivos. "Aunque haya espacio para todo el mundo, la competencia es dura", afirma Kenza Lahlou.
- Son mercados complejos por las regulaciones, los marcos jurídicos, las normativas de las administraciones. Cabría distinguir las diferentes normativas existentes en África occidental y en África oriental.
- Hay que prestar atención en evitar litigios y contenciosos judiciales, con lentos tiempos de resolución, complicados y que necesitan que la empresa recurra a la asistencia de gabinetes de abogados especializados en la materia de que se trate.
- Es importante conocer bien las costumbres del país, tener un contacto personal con las contrapartes.
- Los costes de primer establecimiento son baratos (suelo y construcción), mano de obra de bajos salarios, pero de muy baja cualificación, beneficios fiscales, retornos altos.
- Amplias oportunidades en una gran variedad de sectores: la agroindustria (productos hortofrutícolas, vino, cerveza, algodón, aceite de palma, azúcar, carnes), la energía convencional, las energías renovables (eólica, solar, hidráulica), las manufacturas (textil y confección, cuero, muebles,

embotellamiento de agua potable, farmacia, fertilizantes, maquinaria agrícola ...), la construcción civil y residencial, la distribución comercial, los transportes y la logística, la educación, la sanidad, las telecomunicaciones, las tecnologías digitales, los servicios a las empresas, las finanzas y los seguros, y los servicios locales (agua, residuos, transporte urbano, urbanismo, medio ambiente).

- Las oportunidades de reexportación de los productos fabricados en los países africanos son importantes, sobre todo aquellos que disfrutan de acuerdos de libre comercio con países terceros.
- Dar con los socios locales y/o las personas locales adecuadas para una empresa española en particular no siempre es una tarea fácil, aunque haya empresas que ofrecen servicios en esta materia.
- Hay que tener en cuenta el gran volumen de la economía informal. Por ejemplo, solamente el 15% de la población está bancarizada. El resto de la población opera en el sector informal.
- Debe tenerse en cuenta el diferente comportamiento de la banca frente al tamaño de las empresas. Las pymes, aunque tengan un buen plan de negocio, están en desventaja frente a las grandes empresas en relación con el tratamiento de las entidades financieras.
- China es un operador muy importante y competidor, pero las empresas españolas pueden aprovechar la gran ventaja de la proximidad a los mercados africanos. Por parte española hay que tomar la iniciativa. La actitud paternalista francesa está mal vista: llega a los países y el dinero que llega se vuelve aumentado, pero queda muy poco o nada en el país africano.
- Las empresas españolas deben contar con un buen plan de negocio, estar presentes en los países africanos durante un tiempo con un expatriado que forme al personal local, que eventualmente podría asegurar la continuidad en el país africano de la empresa con directivos nativos.
- Un primer objetivo de las empresas españolas debería ser formar al personal local para aumentar sus habilidades y competencias y habituarlos a la cultura de la empresa española.
- Las empresas españolas deben informarse debidamente en las Oficinas Comerciales de las Embajadas españolas en cada país, estar en contacto con los bancos y otras empresas marroquíes presentes en el país.

4.4. Estudio por países de los sectores, riesgos, oportunidades y recomendaciones de inversión



Angola

1. Sectores prioritarios

Los sectores de mayor interés para invertir, según información de la Oficina Comercial española en este país, son: exploración y extracción de petróleo y gas natural. Instalaciones en tierra para el tratamiento de la pesca. Construcción, rehabilitación y mantenimiento de infraestructuras para la producción, transporte y distribución de energía eléctrica. Material de construcción y equipamientos para rehabilitación de carreteras y puentes. Construcción de viviendas sociales y de hoteles. Redes de distribución de alimentos. Rehabilitación de aeropuertos. Construcción y mantenimiento de redes de telecomunicaciones. Hospitales, material y equipamiento sanitario. Desarrollos agroindustriales.



Debe tenerse en cuenta también que Angola y Mozambique han sido líderes en número de proyectos de construcción civil y residencial en 2018, después de Sudáfrica en el África austral.

Angola	
Sectores prioritarios	Exploración y extracción de petróleo y gas natural. Instalaciones en tierra para el tratamiento de la pesca. Construcción, rehabilitación y mantenimiento de infraestructuras para la producción, transporte y distribución de energía eléctrica. Material de construcción y equipamientos para rehabilitación de carreteras y puentes. Construcción de viviendas sociales y de hoteles. Redes de distribución de alimentos. Rehabilitación de aeropuertos. Construcción y mantenimiento de redes de telecomunicaciones. Hospitales, material y equipamiento sanitario. Desarrollos agroindustriales.
Riesgos y barreras de entrada	Falta de divisas. Difícil clima de negocios. Burocracia. Mano de obra no cualificada. Depreciación. Costes de establecimiento. Problemas de visados. Pobres infraestructuras. alto coste de vida.
Oportunidades de inversión	Eliminación de trabas burocráticas. Segundo productor de petróleo de África. Perspectivas de desarrollo en sectores de consumo y de bienes de equipo. Financiación para programas de reconstrucción.
Recomendaciones	Mejora del entorno empresarial. Rentabilizar las facilidades a la creación de empresas. Cautela ante el riesgo político. Aprovechar la colaboración Comisión Europea-Aecid-Cofides. Aprovechar el complemento fiscal por beneficios repatriados.

Fuente: elaboración propia a partir del estudio de las economías de los países (*The Economist*) y de los informes de la Consejería Comercial en Angola y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

El marco de negocios presenta en estos momentos una serie de riesgos y barreras de entrada para inversores españoles. Estas barreras pueden sintetizarse, siguiendo la información de la Oficina Comercial española en el país, en la falta de divisas para importar *inputs* y pagar dividendos, un difícil clima de negocios, las dificultades administrativas para la apertura y desarrollo de un proyecto empresarial, la falta de cualificación de la mano de obra, el riesgo de depreciación de la moneda nacional y la precariedad de las infraestructuras de transporte y comunicación.

Además, deben tenerse en cuenta los considerables costes de establecimiento para las empresas en Angola derivados del elevado coste de la vida, los costes de transporte, los costes aduaneros y de distribución.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Las decisiones gubernamentales adoptadas en los últimos años en materia de fomento económico han permitido la promoción de las inversiones, tanto extranjeras como domésticas. Estas medidas han agilizado los trámites administrativos para llevar a cabo inversiones, bien sean privadas o públicas.

Téngase en cuenta también que Angola es un gran productor de petróleo, así como un destacado exportador de este producto, a lo que hay que añadir la exploración de nuevos pozos petrolíferos, lo que hace previsible un aumento de la producción de este importante recurso energético.

Los sectores del petróleo y del diamante están financiando amplios programas de reconstrucción en el país, por lo que se están abriendo importantes perspectivas de inversión y desarrollo para las empresas españolas, tanto en bienes de consumo como de equipo.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

Angola es un país que trata de disminuir la dependencia del petróleo y atraer inversión extranjera mediante incentivos al capital (equiparación del inversor interno y externo, ayudas fiscales a los dividendos). Sin embargo, necesita todavía mejorar el entorno empresarial, pues sigue situándose en posiciones muy desfavorables en el índice Doing Business del Banco Mundial.

Las empresas españolas deben tener en cuenta el Plan Europeo de Inversión Exterior (PIE), orientado a fomentar la inversión en los países asociados de África. En colaboración con la Comisión Europea, la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (Cofides) gestionan el otorgamiento de garantías por un montante de 158 millones de euros.

Los ámbitos de actuación son las energías renovables especialmente en zonas rurales, las pymes innovadoras, la gestión de residuos sólidos urbanos, el saneamiento y el suministro de agua, la eficiencia energética y la sostenibilidad de las ciudades.



Costa de Marfil

1. Sectores prioritarios

Costa de Marfil es un país con una coyuntura actual muy favorable, creciendo a una media entre el 7 y el 8% desde 2012, que se espera sostenible de cara al futuro. Este dinamismo, según los informes de la Oficina Comercial española en el país, es atractivo para la inversión en importantes sectores productivos.

Entre estos sectores cabría destacar las infraestructuras de transportes (carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos), las energías renovables (con un fuerte potencial de desarrollo por el que apuesta el Gobierno), la construcción residencial (vivienda social y económica), la agricultura, la agroalimentación (cacao y anacardo) y la minería (todavía con grandes reservas inexploradas).

Costa de Marfil	
Sectores prioritarios	Infraestructuras. Energías renovables. Agricultura. Agroalimentación. Minería. Construcción.
Riesgos y barreras de entrada	Acoso fiscal. Corrupción. Burocracia. Inseguridad jurídica. Escasez de personal cualificado. Fuerte presencia de empresas francesas y libanesas.
Oportunidades de inversión	Estatus de economía emergente. Polo regional de desarrollo. Crecimiento fuerte de la inversión y el consumo. Zona de libre Comercio de África. Pertenencia a la CEDEAO.
Recomendaciones	Promover la inversión en sectores prioritarios. Potenciar instrumentos de reducción del riesgo inversor. Capacitación del personal. Buscar socios locales de confianza y calidad.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (The Economist), la información suministrada por la Oficina Comercial y los informes de la Consejería Comercial en Costa de Marfil y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

A pesar de la mejora en el clima de negocios (mayores facilidades en la creación de empresas y en los pagos de impuestos), todavía hay riesgos para la inversión en materia de acoso fiscal por parte de las autoridades, prácticas generalizadas de corrupción y lentitud administrativa. A ello debe añadirse la inseguridad jurídica respecto a la propiedad del terreno, cuestión aún no resuelta a pesar de la creación de una agencia nacional para la gestión del suelo.

Otras barreras relevantes a tener en cuenta por el inversor extranjero es la falta de personal cualificado, la insuficiente formación de los cuadros técnicos y el elevado analfabetismo de la población, sin olvidar las barreras de entrada derivadas de las fuertes posiciones ya tomadas por parte de las empresas francesas y libanesas presentes en el país.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Se prevé que continúen las reformas del entorno de negocios, el dinamismo de la inversión y el sostenido crecimiento del consumo, por el incremento de la renta per cápita, que pasará de 1722 dólares corrientes en 2019 (datos del FMI) a 2100 dólares en 2022.

Costa de Marfil se está configurando como un polo regional de desarrollo, con abundantes recursos agrícolas y mineros y con una ubicación estratégica desde el punto de vista del comercio en África occidental. Las oportunidades inversoras son claras en la transformación agrícola, la construcción y los servicios, en concreto el comercio y la telefonía móvil. Asimismo, por la elevada inversión realizada en el sector energético, Costa de Marfil va a tener un papel central en la provisión de energía a los países vecinos, como Burkina Faso, Liberia, Ghana, Mali y Benín.

Otro factor que abre grandes oportunidades para la inversión en Costa de Marfil es el avance en la aplicación efectiva del Tratado de Libre Comercio del Continente Africano, a través del aumento del comercio regional.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

El sector público marfileño debe seguir avanzando en la mejora de la gobernanza y la seguridad jurídica en el país, e invertir en la educación de la población, sobre todo de los jóvenes. Ello implica aumentar la base fiscal, evitar un endeudamiento excesivo y promover los esquemas de cooperación público-privada.

Las Administraciones públicas españolas deberán promover la inversión de empresas españolas en Costa de Marfil, promoción basada en instrumentos que mitiguen el riesgo inversor, aumenten la información sobre las oportunidades (misiones directas e inversas de exploración, encuentros entre potenciales inversores) y reduzcan la prima de riesgo en la financiación.

El sector privado marfileño debería reducir el peso excesivo de la economía informal (80% de la actividad), mejorar su productividad y capacitar al personal.

El sector privado español debe estudiar previamente los sectores objetivo, plantearse un plan de negocio a medio plazo, utilizar el apoyo institucional y financiero tanto español como marfileño y apoyarse en socios locales de confianza y competencia. Se recomienda también la formación del personal local y su adaptación a las necesidades de la empresa para asegurar su continuidad a largo plazo.



Etiopía

1. Sectores prioritarios

Los sectores prioritarios, según los informes de la Oficina Comercial española en el país y los datos obtenidos en una entrevista con David Mülchi Panico, cónsul honorario de Etiopía en España y abogado de David Mülchi & Asociados, son la agroindustria, la horticultura, la producción de azúcar y bebidas, el procesado de alimentos, el embotellamiento de agua, cerveza y vino, la industria textil y confección, la producción de algodón y fibras, el procesamiento y exportación de cuero, calzado, guantes, bolsos y pequeños artículos de cuero, teniendo en cuenta que Etiopía tiene más de 53 millones de cabezas de ganado; y las industrias químicas, de fertilizantes, maquinaria agrícola, farmacéutica, cementera, metalúrgica e ingenierías.

Téngase en cuenta también el desarrollo de parques industriales (ubicados a lo largo de corredores económicos clave), conectados a los puertos mediante líneas ferroviarias y carreteras. Asimismo, la inversión en infraestructuras y en energías renovables (hidroeléctrica, eólica y solar) es fundamental. Son áreas prioritarias de inversión sobre las que se conceden incentivos, como exenciones de impuestos o facilidades a la exportación.

Etiopía	
Sectores prioritarios	Alimentación y bebidas. Textil y confección. Cuero y calzado. Químicas (fertilizantes). Maquinaria agrícola. Metalurgia. Farmacia. Ingenierías. Infraestructuras. Renovables.
Riesgos y barreras de entrada	Burocracia. Infraestructuras pobres. Deficientes servicios bancarios. Desprotección de propiedad intelectual. Inseguridad jurídica en el marco fiscal. Riesgo real de impago. Elevados costes de la energía. Control de cambios. Impuestos sobre repatriación de divisas. Inversiones reservadas en ciertos sectores. Propiedad pública de la tierra.
Oportunidades de inversión	Bajos costes de establecimiento. Fuertes incentivos a la inversión. Proceso de industrialización. País de mayor crecimiento.
Recomendaciones	Trabajar con un agente local. Tener en cuenta que el control de cambios se está liberalizando. Cuello de botella en el puerto de entrada (Yibuti). Tratar directamente con la Administración (muy piramidal).

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (*The Economist*), de los informes de la Consejería Comercial en Etiopía y del ICEX y de los datos ofrecidos por David Mülchi Panico, abogado de David Mülchi & Asociados.

2. Riesgos y barreras de entrada

Hay una burocracia complicada, infraestructuras pobres (sobre todo, de carreteras), deficientes servicios bancarios, insuficiente protección de la propiedad intelectual, sin normas claras en la exacción de impuestos, y pueden presentarse riesgos de impago. Ténganse en cuenta también los elevados costes de la energía eléctrica, un abastecimiento irregular y un gasto extra de los generadores de sustitución.

El marco de negocios establece que hay inversiones reservadas exclusivamente al Gobierno: la distribución y suministro de energía eléctrica, telecomunicaciones y los servicios postales, la fabricación de armas y munición y los servicios de telecomunicaciones. Y hay inversiones reservadas exclusivamente a ciudadanos nacionales etíopes: sector financiero, seguros, entidades de microcréditos, consultoría legal y de transporte de mercancías, radiodifusión y servicios de transporte aéreo con capacidad de hasta 50 pasajeros.

La tierra es de propiedad pública en Etiopía, por lo que es necesario alquilar los terrenos con contratos renovables a largo plazo y costes reducidos.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Las capacidades y ventajas competitivas para las empresas son el mejor clima a la hora de implantar una empresa. Por ejemplo, los trámites para establecer una empresa pueden hacerse en nueve días, los costes de primer establecimiento son muy baratos (1 dólar por metro cuadrado en naves ya equipadas) y la mano de obra en el sector textil tiene salarios internacionalmente reducidos (40 dólares al mes). Puede disfrutarse de vacaciones fiscales y retornos elevados.

Hay garantías a la inversión: se protege la propiedad privada, el inversor tiene derecho a la repatriación de los beneficios y los dividendos, aunque con la correspondiente carga fiscal y las restricciones de divisas.

Hay incentivos para inversiones: exenciones aduaneras, exenciones de impuestos sobre beneficios y a la exportación, y garantías de indemnización en caso de nacionalización o expropiación. Conviene tener en cuenta también las oportunidades de un mercado como el etíope, de más de 100 millones de habitantes, uno de los más importantes del continente, y los acuerdos comerciales con la UE y Estados Unidos sin aranceles.

En las perspectivas de desarrollo, el Gobierno de Etiopía está tratando de impulsar un proceso de industrialización —no siempre con éxito— con el fin de producir bienes de consumo en áreas diferentes a la capital. Especialmente, en los sectores más intensivos en mano de obra, como la industria textil (cuero) y la de procesado de alimentos. Es un país que está en proceso de transición de una economía centralizada a una economía de mercado, con lo que muchos sectores no están liberalizados completamente.

Es uno de los países que más crece en el mundo. Está creciendo a tasas del 8% anual, habiendo alcanzado tasas del 10% de media entre 2011 y 2015. La renta per cápita se ha duplicado en los últimos diez años, la clase media está creciendo, la esperanza de vida ha aumentado hasta los 66 años, la mortalidad infantil ha disminuido, así como el número de hijos por mujer (4,4, inferior a la media africana). Esta transformación económica y social se debe a la elevada inversión pública en infraestructuras y construcción de edificios, la atracción de inversión extranjera, la inversión de los etíopes de la diáspora, la mejora de la formación (universitaria y de formación profesional), el crecimiento del empleo urbano y las migraciones campo-ciudad.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

Las recomendaciones para las empresas españolas son claras. Es aconsejable trabajar con un agente local para participar de forma efectiva en las licitaciones públicas. No es difícil encontrar agentes y distribuidores con experiencia. Se pueden formar *joint ventures* con socios locales. Cada socio es propietario de su propia contribución.

El régimen de control de cambios está más liberalizado desde 2017, pero la escasez de divisas puede complicar la repatriación de beneficios y la importación de insumos.

Además, el puerto de entrada a Etiopía es el de Yibuti, que es un cuello de botella y tiene una limitada capacidad para el transporte por carretera, aunque se haya construido una vía férrea paralela a la carretera, que une la capital etíope (Adís Abeba) y Yibuti.

Debe tratarse directamente con la Administración, que hereda una estructura muy piramidal y funciona con un derecho administrativo poco desarrollado. Se aconseja a las empresas buscar la asesoría de consultoras especializadas (y evitar procesos judiciales, que son excesivamente largos en el tiempo), utilizar el teléfono más que Internet y tener en cuenta que la cultura de los negocios se desenvuelve en inglés. No hay complejo de relaciones hacia los blancos. Téngase en cuenta que Etiopía fue siempre un país independiente.



Ghana

1. Sectores prioritarios

Como sectores de inversión prioritarios, se pueden destacar la construcción (proyectos inmobiliarios privados), las energías renovables (redes eléctricas), la agroindustria (irrigación e invernaderos), las plataformas petroleras (juntamente con refinerías y plantas de regasificación), infraestructuras de transporte (carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, puertos) y sanitarias (hospitales), si bien hay otros sectores de interés como la distribución comercial (España puede competir en productos de calidad a buen precio), la hostelería, la restauración y el turismo, juntamente con la prestación de servicio de enseñanza de postgrado (aprovechando el interés despertado por la lengua española).

Ghana	
Sectores prioritarios	Construcción. Energía. Infraestructuras. Agroindustria. Petróleo y gas. Hospitales. Distribución comercial. Hostelería. Restauración y turismo. Enseñanza del español. Gestión de residuos y agua.
Riesgos y barreras de entrada	Tipo de cambio volátil. Incertidumbre de legitimidad de proyectos. Coste de financiación. Coste energético. Deficientes infraestructuras. Exigencia de contenido local.
Oportunidades de inversión	Estabilidad política. Economía más desarrollada y diversificada. Seguridad jurídica. Perspectivas de desarrollo muy positivas. Pertenencia a la CEDEAO.
Recomendaciones	Prioridad cada vez mayor a mercados como el ghanés. Acudir con financiación propia por escasez de ahorro nacional. Agente local importante. Aprovechar las buenas perspectivas económicas.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (*The Economist*) y de los informes de la Oficina Comercial de España en Ghana y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

Las barreras de entrada más significativas son las dificultades de acceso a la financiación y su elevado coste, los costes energéticos, las deficientes infraestructuras de transporte (aunque mejores que las de los países vecinos) y la exigencia de más contenido local a las empresas extranjeras (formar *joint ventures*, contratar a un mínimo de trabajadores o trabajar con proveedores locales).

En todo caso, puede decirse que Ghana es un país relativamente más fácil que otros de África occidental para la iniciativa empresarial, incluida la extranjera. Aunque sin duda —como se señala en los informes de la Oficina Comercial de España en el país— el marco jurídico de Ghana permite la creación de sociedades cuya propiedad sea extranjera, la legislación ofrece ciertas ventajas si se invierte en el país de la mano de un socio local. Ello no impide que existan trabas burocráticas, que pueden perjudicar la actividad de las empresas foráneas.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Las mayores oportunidades de inversión en Ghana se presentan en el litoral costero, especialmente en el Gran Accra, donde se concentran el poder político, las grandes empresas multinacionales y locales, y el mayor volumen de población y renta. A lo que debe añadirse la cercanía del principal puerto de país, Tema, donde se localizan las empresas manufactureras y la zona franca. La industria del petróleo se localiza en otra importante ciudad costera, Takoradi, con importantes empresas de carácter energético.

Las empresas españolas pueden aprovechar mucho más de lo que lo han hecho hasta ahora para invertir en energías renovables, petróleo, gas natural y actividades afines, infraestructuras de transporte, agroindustria y servicios locales (sobre todo el tratamiento de los residuos sólidos urbanos y el abastecimiento y depuración de agua), teniendo en cuenta el proceso de urbanización rápida del país.

Ghana es todavía un país relativamente desconocido por los empresarios españoles, a pesar de sus ventajas comparativas en materia de seguridad jurídica, calidad institucional, existencia de élites bien formadas, buenas prácticas, estabilidad y seguridad, dinamismo económico y fomento de la inversión extranjera. Las perspectivas de desarrollo son evidentes como país en transformación de la estructura productiva, la promoción de la inversión privada extranjera y de las industrias manufactureras.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

El sector público español podría dar una prioridad cada vez mayor a mercados como el de Ghana a la hora de ofrecer apoyo público a la internacionalización, habida cuenta de sus mayores oportunidades relativas.

Desde el punto de vista del sector privado, las empresas deben tener suficiente financiación propia, considerar las posibilidades de constituir empresas mixtas con socios locales, que permitan conocer las costumbres del país, las formas de hacer negocio y la presencia física permanente. La empresa española en Ghana no puede operar a distancia: debe gestionar la empresa mediante un expatriado o, como mínimo, viajar constantemente para hacer un seguimiento de la marcha del proyecto.



Kenia

1. Sectores prioritarios

El mercado de Kenia atrae cada vez más inversiones directas extranjeras —según los informes de la Oficina Comercial en Kenia— vinculadas al desarrollo de las infraestructuras de transporte, eléctricas, de agua y saneamiento. La expansión de las infraestructuras está apoyada con financiación bilateral, multilateral, local y comercial, es decir, con financiación privada o con financiación del Banco Africano de Desarrollo y del Banco Mundial.

Los principales sectores de oportunidad para las empresas españolas, junto a los anteriormente mencionados, son agroquímicos, maquinaria y materiales de construcción y minería, alimentación y bebidas, energía, ingeniería y consultoría, maquinaria agrícola, maquinaria de hostelería, material eléctrico, contratistas eléctricos, química, salud humana y animal y TIC.

Kenia	
Sectores prioritarios	Infraestructuras. Electricidad. Agua. Saneamiento. Agroquímico. Alimentación y bebidas. Ingenierías. Bienes de equipo. Química. Sanidad. TIC.
Riesgos y barreras de entrada	Mayores impuestos de sociedades para empresas extranjeras. Dificultad de renovación en el permiso de trabajo. Sectores con límites a la propiedad extranjera.
Oportunidades de inversión	Aumento importante de las inversiones españolas. Acuerdos público-privados. No existe control de cambios. Nairobi como capital internacional.
Recomendaciones	Colaboraciones público-privadas: generación eléctrica. Antes de invertir conviene hacer una evaluación detenida del riesgo país. Nombrar un abogado que actúe en nombre de la empresa. Aprovechar la inversión en Kenia por su posición estratégica en la Comunidad Económica de África Oriental.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (*The Economist*) y de los informes de la Consejería Comercial en Kenia y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

La normativa del impuesto de sociedades en Kenia establece tipos mayores en las retenciones a las empresas no residentes, por lo que las empresas extranjeras sufren un incremento en sus costes situándolas en desventaja frente a las locales.

Asimismo, la dificultad para los extranjeros para obtener o renovar un permiso de trabajo es otra barrera a señalar. La concesión de un permiso puede tardar hasta un año, lo que constituye un obstáculo sobre todo para las pymes. No obstante, en el caso de la ejecución de obras para el sector público, las empresas cuentan con el apoyo de sus clientes públicos y obtienen en tiempo razonable sus permisos.

Por otro lado, el marco de negocios actual en Kenia permite la plena propiedad extranjera de una empresa, salvo en los sectores de los seguros, telecomunicaciones y actividades pesqueras.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

La entrada de empresas españolas en este mercado ha aumentado significativamente, así como su participación en licitaciones locales y multilaterales. Se trata de los casos de Naturgy, Amadeus, Grupo Torrent, Alten Energía y Acciona.

Además, desde Kenia las empresas españolas han comenzado a explorar las oportunidades de negocio existentes en otros mercados del este de África, especialmente Tanzania y Uganda, pero también Ruanda. El potencial para las empresas españolas se ha incrementado significativamente en los sectores de transporte ferroviario, aeroportuario, energético y eléctrico, agricultura e irrigación, y manufacturas. Se han intensificado las oportunidades en PPP (partenariados público-privados) en todo tipo de infraestructuras.

Las ventajas comparativas se concretan en que no existe control de cambios, se fomentan incentivos fiscales a la inversión y los trámites burocráticos y los servicios son más ágiles para las empresas que operan en las llamadas Zonas Especiales.

Las perspectivas de desarrollo vienen dadas por la existencia de ciudades, sobre todo Nairobi, donde existe una importante clase media profesional, dotada de servicios especializados (financieros y no financieros) a las empresas, un aeropuerto de rango internacional y una conexión ferroviaria transfronteriza Mombasa-Nairobi-Kampala.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

Conviene que las empresas españolas tengan en cuenta que en Kenia se están impulsando mucho las inversiones tipo concesiones y colaboraciones público-privadas, sobre todo en el sector de la generación eléctrica.

Cualquier proyecto de inversión debería ir precedido de una evaluación detenida del riesgo país, si bien los analistas coinciden en que actualmente posee un nivel moderado de riesgo.

Es importante tener en cuenta la lentitud y complejidad de los procedimientos administrativos y de las decisiones políticas internas, por lo que conviene que la empresa española tenga un representante legal en Kenia.

Finalmente, las empresas españolas deben considerar a Kenia como un país estratégico en la región de África oriental, por su grado de apertura internacional y por ser líder en el proceso de integración de la llamada Comunidad Económica Oriental.



Mozambique

1. Sectores prioritarios

Los sectores prioritarios —según los informes de la Oficina Comercial de España en Johannesburgo (Sudáfrica), que atiende también al vecino Mozambique— son los de generación de energía y extracción de recursos naturales, gas y centrales de ciclo combinado, plantas fotovoltaicas, química y fertilizantes. Otro sector de interés en Mozambique es el turismo, aunque para aprovechar adecuadamente las potencialidades de este sector se requerirá una fuerte inversión en infraestructuras de transporte, el equipamiento de los parques naturales y los litorales de playa.

Mozambique	
Sectores prioritarios	Energía. Gas. Centrales de ciclo combinado. Plantas fotovoltaicas. Química. Fertilizantes. Turismo.
Riesgos y barreras de entrada	Burocracia. Carencia de mano de obra formada. Concesiones de suelo limitadas. Acuerdo bilateral de protección de inversiones pendiente.
Oportunidades de inversión	Posición geográfica relevante. El gas natural como fuente de energía. Libre cambio de divisas. Crecimiento esperado exponencial.
Recomendaciones	Visita a la sede de la Agencia de Inversión y Exportación. Atención a proyectos gasísticos. Contacto con la Oficina Comercial en Johannesburgo. Conveniencia de un representante local.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (*The Economist*) y de los informes de la Consejería Comercial en Sudáfrica y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

El marco de negocios viene dado por importantes barreras de entrada para los inversores extranjeros. Pese a los esfuerzos del gobierno por hacer más atractivo el entorno de inversión, los inversores en Mozambique se encuentran con la lentitud y complejidad de los trámites administrativos, la carencia de mano de obra especializada, elevados tipos de interés, inflación, lejanía de los yacimientos gasísticos desde la capital y corrupción.

En principio, no hay restricciones a la inversión, excepto en lo que concierne a la propiedad de la tierra, que pertenece al Estado, aunque hay concesiones de suelo para la ejecución de proyectos consolidables hasta 50 años. Otra barrera importante es la carencia y precariedad de las infraestructuras de todo tipo.

Mozambique y España han negociado un acuerdo bilateral de protección de inversiones. Sin embargo, hasta la fecha, el acuerdo está pendiente de ratificación en los dos países.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Mozambique no posee inconvenientes macroeconómicos como el proteccionismo de la industria nacional o la contención de precios para su mercado doméstico. Mozambique presenta ventajas comparativas como una buena posición geográfica para el abastecimiento de los mercados asiáticos.

Las grandes reservas de gas permiten asegurar la continuidad de los proyectos y el logro de economías de escala. Junto a estos proyectos, el Gobierno de Mozambique prevé la utilización de esta fuente de energía para la industrialización, la diversificación económica y la inversión en infraestructuras.

Las inversiones de las empresas españolas en Mozambique son poco significativas y concentradas en los sectores de la pesca y la agricultura.

Hay una serie de ventajas no fiscales a tener en cuenta: la simplificación en los procesos de repatriación de beneficios, el régimen laboral más flexible para la contratación de mano de obra extranjera y la concesión de licencias, el régimen de libre cambio de divisas y la agilización de la autorización de proyectos de inversión.

Las perspectivas de desarrollo vienen determinadas por la explotación de cuantiosos recursos naturales y las fuertes estimaciones de crecimiento, aunque lastradas por una clara insuficiencia de crédito privado.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

La visita a la Agencia de Inversión y Exportación de Mozambique, encargada de la promoción y apoyo al inversor, es altamente recomendable para solicitar ayudas, subvenciones, exenciones o licencias.

Se recomienda al empresario español mantenerse atento a las novedades del mercado del gas en Mozambique y a los futuros proyectos gasísticos, y estar en contacto con la Oficina Comercial en Johannesburgo, desde donde se siguen los acontecimientos.

Se estima que la forma más efectiva de realizar operaciones en el país es con la ayuda de un representante o agente local, si bien es un proceso complicado.



Nigeria

1. Sectores prioritarios

Los sectores prioritarios son —según los informes de la Consejería Comercial en Lagos (Nigeria)— energía y electricidad, nuevas tecnologías, automoción, agroalimentario, construcción y materiales de construcción, franquicias de moda e hidrocarburos (auxiliares). En el sector de la energía, los subsectores del petróleo y el gas son los que ofrecen más oportunidades. Nigeria necesita también la mejora del abastecimiento, tratamiento y depuración de agua, así como la dotación de alcantarillado y gestión adecuada de los residuos. El sector de la construcción y de las obras públicas en Nigeria es fundamental para el crecimiento y el desarrollo del país. Las redes de transporte (ferroviario, de carreteras, marítimas y aéreas) necesitan ampliación y renovación.



Otros sectores prioritarios son la educación (incluyendo la construcción de universidades y residencias de estudiantes), la asistencia pública sanitaria (para mejorar la gestión y la calidad, aumentar la oferta y reducir la congestión), las telecomunicaciones (en rápida expansión), la hostelería y la restauración, y las manufacturas (cemento, plásticos, alimentos procesados, electrónica, cuero y textiles).

Nigeria	
Sectores prioritarios	Energía. Electricidad. Infraestructuras. Construcción. Agroalimentación. Automoción. Educación. Sanidad. Telecomunicaciones. Hostelería y restauración. Manufacturas.
Riesgos y barreras de entrada	Falta de financiación pública. Depreciación del tipo de cambio. Inseguridad jurídica. Trámites costosos. Baja transparencia. Riesgo de fraude. Costes de la energía. Restricciones a las operaciones de divisas. Infraestructuras deficientes. Elevados tipos de interés. Inestabilidad política. Proteccionismo.
Oportunidades de inversión	Fuerte potencial de crecimiento económico. Enorme volumen demográfico. Acuerdos público-privados. Pertenencia a la CEDEAO.
Recomendaciones	Informarse bien en la Oficina Comercial. Pasar por Abuja, capital política, para grandes proyectos. Presencia física de la mano de un socio local fiable. Cobrar por anticipado en las operaciones comerciales.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (*The Economist*) y de los informes de la Consejería Comercial en Nigeria y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

Un riesgo importante es la falta de financiación hipotecaria, lo que limita la respuesta al elevado déficit de viviendas y locales. Otro riesgo es la depreciación del tipo de cambio por la fuerte inflación, lo que encarece los costes de producción de las empresas cuyos componentes provienen de la importación.

Hay un fuerte proteccionismo: la mayor parte de las licitaciones públicas está limitada a empresas nigerianas. Deben tenerse en cuenta también los costes de transporte por las restricciones de paso en las fronteras, las insuficiencias de las infraestructuras terrestres y las limitaciones de todo tipo en los tráficos portuarios.

A lo anterior, añádanse los riesgos de inseguridad jurídica, la tramitación costosa, la reducida transparencia normativa, las prácticas de fraude y hurto, los costes de suministro eléctrico, las restricciones a las operaciones en divisas, los elevados tipos de interés y la inestabilidad política.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

El fuerte crecimiento demográfico, el elevado volumen de población (casi 200 millones de habitantes), una renta per cápita superior a la media de África subsahariana, una rápida urbanización y la aparición de clases medias provocan una fuerte demanda y grandes oportunidades de inversión.

Nigeria está necesitada, por su tamaño y las necesidades de capital, de más acuerdos público-privados (PPP), lo que invita a una mayor participación del capital foráneo.

El país cuenta con ventajas comparativas: reducidos niveles salariales, pertenencia a CEDEAO (área de integración económica de casi 300 millones) y acuerdos de protección de inversiones y para evitar la doble imposición internacional. Aparte de disfrutar de incentivos fiscales a la inversión, cuenta con la posibilidad de transferencia internacional de dividendos y mecanismos de protección contra nacionalizaciones.

Las perspectivas de desarrollo son evidentes, si se tiene en cuenta el hecho de que Nigeria es una potencia regional, posee una megaciudad como Lagos, de gran atracción para la inversión y el consumo (a pesar de los elevados niveles de pobreza), y tiene la necesidad de diversificación económica para no depender en exclusiva del precio del crudo.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

En las relaciones con el sector público, se recomienda acudir a la Oficina Económica y Comercial española de Lagos para recabar información en una primera prospección del mercado, identificar lugares de localización empresarial y buscar potenciales socios. Aunque sea necesario también ir a Abuja, la capital política y administrativa del país, para los grandes proyectos energéticos y de infraestructuras, dependientes del Gobierno.

Es especialmente conveniente contar con un socio local de calidad y confianza, aunque la mejor opción —si bien más costosa— es disponer de un expatriado para formar al agente local e implantar la empresa.

Otras recomendaciones prácticas —comunes con otros países subsaharianos— son establecer tratar un contacto directo con las contrapartes en los propios locales de sus empresas para un mejor conocimiento de las mismas, optar por el contacto telefónico —más eficaz que el electrónico— y cobrar por anticipado.



Senegal

1. Sectores de inversión

Los sectores prioritarios y que reciben mayor inversión —según información recibida de la Oficina Comercial de España en Dakar— son la agricultura, la pesca, la generación y distribución de energía eléctrica (tanto en el ámbito urbano como rural), el tratamiento y saneamiento de aguas, las infraestructuras de transporte (carreteras, ferrocarriles y tráfico urbano), la minería y la extracción de fosfatos.

Senegal	
Sectores prioritarios	Agricultura (arroz). Pesca. Energía. Agua. Infraestructuras. Minería. Fosfatos. Hostelería y turismo. Materiales de construcción. Agroalimentación. Automoción.
Riesgos y barreras de entrada	Débil Estado de derecho. Marco regulatorio opaco. Burocracia. Coste de resolución de conflictos. Coste de factores productivos. Informalidad. Faltan derechos claros de propiedad sobre la tierra. Incertidumbre fiscal
Oportunidades de inversión	Estabilidad política y económica. Mejora paulatina del clima de negocios. Posición geoestratégica. Buenas relaciones con España. Pertenencia a la CEDEAO
Recomendaciones	Oportunidades de las formas PPP. Prioridad a la inversión privada. Financiación por el BM, el BAfD y la UE. Prestar atención a proyectos del Gobierno.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (*The Economist*), de los informes de la Consejería Comercial en Senegal y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

Las recientes mejoras del entorno empresarial son notorias (informe Doing Business 2020) en materia de mayor agilidad en la resolución de litigios comerciales, insolvencias empresariales, mayor acceso al crédito, digitalización de los trámites y mejora de las conexiones eléctricas.

Sin embargo, las barreras de entrada son todavía sobresalientes: administraciones y procedimientos muy burocratizados, altos costes energéticos y de suelo, peso muy elevado de la economía informal con mayores cargas fiscales sobre las inversiones extranjeras, inexistencia de derechos claros sobre la propiedad de la tierra que genera una fuerte inseguridad jurídica para la inversión. Por último, y no menos importante, la inestabilidad de las reglas jurídico-fiscales se traduce también en un grado alto de injerencia pública en la actividad económica, cuando no en prácticas de corrupción.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Las oportunidades de inversión se presentan en diferentes sectores productivos. El sector de la agricultura (sobre todo, el cultivo de arroz), debido a un clima benigno y a las ayudas públicas, ofrece oportunidades claras. La plantación de jatropha y otras oleaginosas para la producción de biodiésel están atrayendo un considerable interés empresarial.

El nuevo marco regulatorio de la producción eléctrica abre oportunidades inversoras en plantas de producción eléctrica y, muy especialmente, en el ámbito de la electrificación rural. Existen asimismo oportunidades en el sector hotelero y turístico. Y en la industria de materiales de construcción, de procesamiento de productos de alimentación y en el sector automovilístico.

En cuanto a las ventajas comparativas —subraya la Oficina Comercial de España en Senegal— cabría mencionar:

- Estabilidad política, referencia democrática en África subsahariana
- Consolidadas relaciones en la región
- Buena gestión macroeconómica
- Adecuada visión estratégica de crecimiento y desarrollo del país
- Identificación clara de proyectos clave
- Participación en organismos internacionales y bilaterales de financiación
- Mejora paulatina del clima de negocios
- Posición geoestratégica
- Buenas relaciones con España

Las perspectivas de crecimiento del país son excelentes: tasas de crecimiento del PIB superiores al 10% en los próximos años (por la explotación de los hidrocarburos) y los planes del Gobierno para convertir al país en una economía emergente en el horizonte del año 2035.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

Es recomendable, desde el punto de vista del sector público, tener en cuenta los beneficios fiscales por implantaciones empresariales en las llamadas Zonas Económicas Especiales, sobre todo en aquellas ramas productivas que contribuyen al proceso de industrialización del país.

En el sector de los hidrocarburos, las empresas españolas deben estar atentas a las oportunidades en materia de desarrollo gasístico, las adjudicaciones petroleras y la industria de refino y afines; aparte de aprovechar las amistosas relaciones de Senegal con España, los elevados crecimientos previstos y los marcos de colaboración en la inversión público-privada. Estos marcos de inversión cuentan, además, con la financiación del Banco Mundial, el Banco Africano de Desarrollo y la Unión Europea.



Sudáfrica

Sectores de inversión

Las inversiones españolas en Sudáfrica en los últimos años —según datos de DatainveX— se han dirigido a los sectores del comercio al por mayor, industrias extractivas, empresas de consultoría, cemento, construcción eléctrica e instituciones financieras. En 2018 hubo una gran desinversión: Naturgy vendió la mina de carbón. Históricamente, España ha tenido presencia en Sudáfrica en pesca, empresas del hierro, gas y acero.

Uno de los sectores donde se ha generado reconocimiento de la marca España —según los informes de la Oficina Comercial de España en Johannesburgo— es en energías renovables. Recientemente, en octubre de 2019, el Gobierno sudafricano publicó el nuevo plan energético que prevé para los próximos años una mayor generación de electricidad por tecnología eólica, fotovoltaica y plantas de ciclo combinado.

Otros sectores con buenas expectativas son las infraestructuras de tratamiento de agua, componentes de automoción, turismo, agricultura, agroalimentación y química.

Sudáfrica	
Sectores prioritarios	Comercio al por mayor. Industrias extractivas. Agroalimentación. Construcción. Metalurgia. Energías renovables. Agua. Automoción. Química. Consultoría. Turismo.
Riesgos y barreras de entrada	Límites al capital extranjero. Conflictividad laboral. Baja productividad. Dificultad de obtener visados. Deterioro de finanzas públicas. Depreciación. Elevado desempleo. Incertidumbre regulatoria. Restricciones a la libertad económica.
Oportunidades de inversión	Puerta de entrada a toda la región austral. Economía más industrializada y diversificada. Acceso a dos océanos. Grandes ciudades.
Recomendaciones	Mayor elegibilidad para instrumentos españoles oficiales. Aprender del consorcio de empresas españolas para la promoción de las energías renovables. Organizarse en sectores, como el del agua o el automóvil.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (The Economist), de los informes de la Consejería Comercial en Sudáfrica y del ICEX.



2. Riesgos y barreras de entrada

Sudáfrica es un país abierto al exterior, de legislación relativamente avanzada, atractivo para la inversión foránea, con moneda convertible y sin limitaciones para la repatriación de capitales. Hay dos sectores (pesca y minería) con límites a la inversión extranjera, para proteger a la población afectada en el pasado por el *apartheid*.

No obstante, deben valorarse los riesgos, entre los que cabe mencionar los cambios en la contratación pública, la depreciación de la moneda nacional, la baja productividad y el elevado desempleo. Las barreras de entrada son la incertidumbre regulatoria, la menor protección de inversiones, la posible reforma sobre expropiación sin compensación y la pérdida en los últimos años de libertad económica.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Las oportunidades y las ventajas comparativas de Sudáfrica derivan del gran atractivo de Johannesburgo como capital financiera y logística del África austral, el nivel de industrialización del país, la diversificación económica y la presencia de grandes empresas multinacionales.

Las perspectivas de desarrollo se ven fuertemente limitadas por la actual crisis económica, la insuficiencia de las infraestructuras, la falta de formación de la mano de obra y las prácticas de corrupción.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

Es recomendable celebrar de modo frecuente visitas institucionales a Sudáfrica para identificar proyectos de inversión, utilizar todos los instrumentos públicos de apoyo disponibles (véase el apartado de instrumentos de este informe; concretamente, el FIEM, Cesce, Cofides e ICO) y dar participación a las pymes en este proceso de internacionalización empresarial.

Desde el punto de vista del sector privado, una experiencia de éxito a seguir es el consorcio de empresas españolas para la promoción de las energías renovables en Sudáfrica, que podría extenderse a otros sectores de interés.



Tanzania

1. Sectores prioritarios

Los sectores prioritarios —según los informes de la Consejería Comercial de España en Kenia (no existe en Tanzania, sus asuntos se gestionan desde Nairobi)— son agricultura, industria agroalimentaria, energía (petróleo y gas, con fuerte atracción de la inversión extranjera por los últimos descubrimientos de yacimientos), carreteras, ferrocarril, transporte aéreo y marítimo, infraestructuras portuarias, telecomunicaciones, turismo, banca y seguros.

Tanzania	
Sectores prioritarios	Agricultura y agroalimentación. Energía. Infraestructuras. Telecomunicaciones. Turismo. Banca y seguros.
Riesgos y barreras de entrada	Desembolso de capital mínimo para localizarse. Uso del suelo únicamente para inversión.
Oportunidades de inversión	Acuerdos multilaterales y bilaterales. Clase media en crecimiento. Dar es Salaam como ciudad portuaria y aeroportuaria. Arusha y Zanzíbar como centros turísticos.
Recomendaciones	Colaboraciones público-privadas. Explorar oportunidades en generación eléctrica. Conveniencia de que las empresas evalúen el riesgo país. Visitas y misiones en sectores del turismo, petróleo y gas, e infraestructuras.

Fuente: elaborado a partir del estudio de las economías de los países (The Economist), de los informes de la Consejería Comercial en Kenia y del ICEX.

2. Riesgos y barreras de entrada

Las Zonas de Procesamiento de Exportación y las Zonas Económicas Especiales tratan de atraer inversiones extranjeras, pero con una fuerte barrera. Para adquirir una licencia requieren un capital inicial mínimo de 5 millones de dólares, frente a un desembolso de 1 millón de dólares para las inversiones locales.

La ley del suelo en Tanzania no permite la propiedad de la tierra por un extranjero, pero su uso, con una amplia variedad de opciones, es permitido con fines de inversión por la autoridad correspondiente.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Tanzania está avanzando en la protección y promoción de la inversión extranjera. Hay una ley de inversiones, con incentivos, exenciones de impuestos a la importación y otros beneficios fiscales a la inversión.

Existe una clase media cada vez más amplia y con un mayor poder de compra. No obstante, el país es uno de los más pobres de la región y erradicar la pobreza es una prioridad.

Dodoma es la capital del Estado, siendo Dar es Salaam el centro económico y administrativo del país. Esta ciudad, por su puerto, es vía de entrada de la mayor parte de las mercancías importadas, y por su aeropuerto internacional, importante puerta de recepción del turismo.

La ciudad de Arusha es la capital agrícola y de la Comunidad del Este de África, así como importante centro turístico. Otra zona turística de relieve es la isla de Zanzíbar, por sus atractivos de sol y playa, y la calidad de sus hoteles.

4. Recomendaciones para el sector público y privado

El sector que presenta un mayor interés para realizar inversiones en Tanzania es el de las concesiones y colaboraciones público-privadas en materia de generación eléctrica.

Antes de realizar cualquier inversión es aconsejable llevar a cabo una evaluación detenida del riesgo país y de la posible evolución de la economía tanzana.

En todo caso, se recomienda explorar con visitas y misiones las oportunidades de inversión en los sectores del turismo, petróleo y gas, e infraestructuras.

Acciona: una experiencia empresarial de inversión en África subsahariana

Acciona es una empresa global con un modelo de negocio construido en torno a la sostenibilidad y el objetivo de responder con éxito a los mayores desafíos globales, como el calentamiento global, la superpoblación y la escasez hídrica. Retos ante los que diseña soluciones en energía renovable, infraestructuras resilientes, gestión y tratamiento de agua y servicios. Esta empresa tiene presencia en más de 40 países de los cinco continentes.

1. Sectores de inversión

En el caso de Acciona podemos distinguir dos tipos de inversiones. Desde la división de Energía, cuya misión es el desarrollo de energías renovables, especialmente solar fotovoltaica y eólica, el sector de inversión queda claramente identificado con su esencia como empresa.

Desde la división de Infraestructuras, el otro polo de actuación de Acciona, la inversión se podría entender bajo la participación en proyectos de colaboración público-privada (CPP por sus siglas en inglés), de construir, operar y transferir (BOT por sus siglas en inglés) o concesionales. En este tipo de proyectos en los que Acciona tiene dilatada experiencia, los sectores de inversión podrían ser los de infraestructuras de carreteras (incluidos puentes), así como los BOT de desalación y potabilización. Otro modelo posible pero menos desarrollado en África es para hospitales en modelo concesional.

2. Riesgos y barreras de entrada

Los riesgos en este tipo de inversiones, tanto los de la división de Energía como los de la división de Infraestructuras, son los habituales en cualquier parte del mundo: riesgos regulatorios, riesgos ligados a los permisos ambientales, riesgos ligados a la disponibilidad de los terrenos. Por tratarse de África se mira con más atención los riesgos de estabilidad política y social.

En muchos países existen barreras locales más o menos superables, pero en el caso de Sudáfrica y sus países del entorno, las barreras ligadas a la protección de empresas locales negras hacen difícil la competencia. El BBBEE (Broad-Based Black Economic Empowerment) es cada vez más exigente, así como requerimientos de compensación a las comunidades locales, grupos marginados, jóvenes, mujeres, etc.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

En el caso de los proyectos bajo esquema PPP, BOT o concesional, cuanto mayor es el tamaño y complejidad del proyecto, más posibilidades hay de ganarlo al reducirse la competencia. La tecnología que puede aportar Acciona es la mayor ventaja competitiva.

África es claramente un mercado de futuro, si bien todavía es una gran promesa que no consigue atraer una atención fuera de discusión entre las empresas españolas. Quien esté presente cuando África "explote" de posibilidades tendrá un gran camino ya recorrido.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

La recomendación para el sector privado sería la de identificar bien los países destino de la inversión (seguridad física, jurídica y económica), invertir con un *know how* tecnológico, crear redes internas y tejer alianzas locales fiables y hacerlo paso a paso, sabiendo que las horas en África no son de 60 minutos sino de 120 minutos y a veces hasta de 180 minutos.

Para el sector público la recomendación sería la de replicar los casos de éxito desarrollados en España a través de convenios y/o acuerdos sectoriales entre administraciones, y utilizar los mecanismos de colaboración de Estado-Estado para desarrollar proyectos.

Fuente: información facilitada por Fernando Mínguez Llorente, exdirector de Desarrollo de Negocio para África de Acciona.

Molecor: una experiencia empresarial de inversión en África Subsahariana

Molecor es una compañía española líder en el desarrollo de tecnología de orientación molecular aplicada a canalizaciones de agua a presión. Fundada en 2006 por especialistas cualificados con experiencia probada en este ámbito, ha desarrollado un proceso revolucionario que proporciona sistemas eficientes y ecológicos que amplía las posibilidades globales de negocio. Molecor está ubicada en varios continentes y también ha invertido en una nueva fábrica en África, concretamente en Sudáfrica, desde el año 2016. Debido a las oportunidades de mercado en esta zona y a la gran aceptación del producto, la empresa decidió invertir en este país africano formando una *joint venture* con la compañía Sizabantu Piping Systems Pty Ltd.

1. Sectores de inversión

Sin definir el país, es complicado dar detalles. Dentro de lo que se conoce como África subsahariana hay realidades muy diversas, desde países prácticamente desarrollados como Sudáfrica a países con muy escasos recursos como Chad, y entre ellos muchos países con realidades muy diferentes. Pero, en general, en África subsahariana los sectores de inversión son los más básicos: el desarrollo de los sectores primarios y las infraestructuras. Hay países que ni siquiera tienen agricultura y ganadería para autoabastecerse. Pongamos por caso el ejemplo de Angola, donde se importa prácticamente todo. Comida ultracongelada, ¡hasta incluso la sal!, siendo un país costero.

Gran parte de las ayudas internacionales tienen como objetivo desarrollar zonas agrícolas para que los jóvenes tengan un trabajo y se garantice la producción local. Al mismo tiempo, se cuenta con la ayuda de los países más desarrollados para trabajar la agricultura africana y sacar más margen de beneficio.

Dentro del sector de las infraestructuras, estos países tienen enormes carencias. Hay proyectos de plantas desaladoras, parques solares, carreteras, puentes, equipos de tratamiento de agua potable... Digamos que está casi todo por hacer. En lo que a Molecor respecta, como fabricante de tuberías para el transporte de agua a presión, es un continente muy interesante porque el acceso al agua potable es un lujo. Existen pocas redes de agua, y las pocas que hay son viejas y están muy deterioradas por falta de mantenimiento. También para el sector agrícola, ya que tienen que prepararse las zonas agrícolas con vías de riego desde ríos y embalses, que se encuentran a considerable distancia.

2. Riesgos y barreras de entrada

Los riesgos y barreras son consustanciales con la propia idiosincrasia del África subsahariana. Si ya es arriesgado invertir en países "estables", en África se multiplica el riesgo, aunque junto con países muy estables, como por ejemplo Senegal, Costa de Marfil o Cabo Verde, hay otros complejos como Angola, la República Democrática del Congo, Nigeria...

El riesgo más grave es la inestabilidad política. Un buen ejemplo puede ser la actividad de Molecor en Angola. La empresa empezó a vender y suministrar tubería para varios proyectos en 2012, y hasta 2015 cada año iba a más. En 2016 el Estado se declaró en bancarrota y dejaron de pagar a proveedores extranjeros, con lo que se cerró la posibilidad de seguir vendiendo en este país hasta ahora, cuando parece que vuelve a moverse el mercado. Pero los exdirigentes políticos que han gobernado el país durante décadas están con un pie en la cárcel, lo que crea una gran incertidumbre sobre la situación presente y futura. En los casos de Guinea Bissau, Nigeria o la República Democrática del Congo, los golpes de Estado y las guerrillas internas no tienen visos de terminar, lo que representa riesgos graves.

Son países que tampoco tienen seguridad frente a problemas como la enfermedad del ébola, que todos conocemos en su fase más fuerte y que ahora está de vuelta en varios países. En Madagascar, me vi obligada a anular el último viaje por un brote de peste negra. Esos riesgos también existen y a las empresas extranjeras nos paraliza, aunque para ellos no sea motivo de parar la actividad.

En cuanto a las barreras, dependiendo de la empresa y el sector donde se vaya a invertir, la posición a adoptar cambia. No es lo mismo tener que trabajar con la administración pública (si la hay) que con el sector privado. El éxito de establecerse en un país, a mi modo de ver, es encontrar el socio local fiable y competente. Sin un apoyo local es muy difícil franquear los diferentes obstáculos.

Podríamos decir que existen las barreras reales, los aranceles, que gravan a los productos que importan de países desarrollados. Esto se puede consultar en <https://madb.europa.eu/madb/euTariffs.htm> y a esto hay que sumar las "barreras invisibles". Al ser países en vías de desarrollo y con un nivel de pobreza importante, han aprendido a sobrevivir a base de economía sumergida, y simplemente para escucharte todo el mundo quiere algo.

Nuestra empresa es completamente contraria a esta práctica; de ahí que los agentes locales sean esenciales, porque ellos se manejan ante estas situaciones y en sus márgenes, contemplan estas "aduanas". Pero cada país tiene sus características. De mi experiencia, ni Senegal ni Costa de Marfil, por ejemplo, se mueven por las famosas "mordidas". En cambio, Angola es impensable sin esas prácticas.

También en nuestro caso, en muchos de los proyectos que realizamos en los países más complicados, vamos de la mano de grandes empresas europeas/japonesas que hacen proyectos llave en mano de, por ejemplo, una planta de tratamiento de agua potable con distribución a equis pueblos. Para nosotros el contrato se cierra en Europa, facturamos a Europa y mandamos los tubos a África.

Depende mucho del tipo de producto que se exporta, o si lo que se exporta son servicios, o de lo que se invierte.

3. Oportunidades, ventajas comparativas y perspectivas de desarrollo

Oportunidades hay muchas, todas. ¿Las ventajas? Pues dependiendo de la empresa, claro está, pero es un continente que le gusta mucho el trato personal y crear relaciones a largo plazo. La empresa que se plantee ir, vender y volverse a su casa no tiene futuro. Es un continente de relaciones personales. Vendes si te llevas bien con el que va a comprar, y además vendes a buen precio y con buena calidad. Y una vez establecida la relación, es una relación duradera, estable y de confianza.

Una ventaja a tener en cuenta es el tratado de libre comercio entre los países de África central, teniendo una moneda única (franco CFA) y estable (1€ = 655 FCA). También hay libre tránsito de mercancías, pero en este caso la falta de infraestructuras entre países complica el acceso a los países de interior.

Las perspectivas de desarrollo son de las mejores a nivel mundial. Muchos de los países de África subsahariana están creciendo a un ritmo lento pero constante. La empresa que consiga hacerse un hueco tendrá trabajo para muchos años. Pero hay que estudiar bien en qué país desembarcar, con qué producto y con qué socio local.

4. Recomendaciones para el sector público y el sector privado

De nuevo, dependiendo del país, el sector público está más o menos desarrollado. En los países en los que está desarrollado, el trabajo es de formación y apoyo al mismo, para crear nuevas oportunidades. En cuanto al sector privado, hay una presencia muy fuerte de empresas francesas, belgas, holandesas, inglesas... y, sobre todo, cada vez más empresas chinas, aunque con estas últimas hay que tener en cuenta que son muy independientes, porque cuentan con todos los recursos necesarios para su propio desarrollo.

Fuente: entrevista a María Teresa Cortes, encargada de exportación de Molecor en África.

Unión Española Fotovoltaica (UNEF): una experiencia de inversión española en África subsahariana

La Unión Española Fotovoltaica (UNEF) es una asociación que tiene por objetivo asumir las labores de representación institucional y fomento del sector solar fotovoltaico a nivel nacional e internacional. Según se informa en su página web, UNEF cuenta con una base de más de 400 empresas, lo que supone una representatividad superior al 85% del sector. Una de las prioridades de la actividad de UNEF es impulsar la internacionalización del sector fotovoltaico español mediante acciones conjuntas con asociaciones europeas e internacionales. Los asociados de UNEF tienen acceso a una serie de informes sobre mercados internacionales para el sector fotovoltaico.

1. Sectores prioritarios

Energía, infraestructura, agua, agricultura. Para los países de África subsahariana es prioritario el acceso a la energía, dado que la ratio de electrificación es excesivamente baja. Sin embargo, una de las preocupaciones para estos países (y para las empresas que allí actúan) es cómo cobrar esa energía, además de cómo obtenerla.

2. Riesgos y barreras de entrada

La matriz de riesgos en estos países es "infinita". Apenas existen empresas de fuera de los países que hayan llegado a terminar un proyecto.

- a. Existe una falta de regulación clara en cuanto a permisos y licencias
- b. Todas las fases de un proyecto fotovoltaico suponen un altísimo riesgo. Incluso con contratos ante notario la inseguridad es enorme, en especial el tema de "tierras", su propiedad (en los casos en que se reconoce la propiedad privada), permisos de arrendamiento, etc.
- c. Los cobros no están garantizados.
- d. Los países no son financiables, ni siquiera por entidades como el ICO.

3. Oportunidades

Como tales, todo son oportunidades y posibilidades en estos países, el nivel de electrificación es bajo y se requiere una gran generación de energía. Obviando el tema de la electrificación, es especialmente importante para infraestructuras y el sector agrícola.

Fuente: Carlos de Sande, encargado de la coordinación con asociados y relaciones internacionales de UNEF.



5. INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES

5.1. Introducción

Esta parte del trabajo está orientada a explorar y analizar toda una serie de instrumentos de apoyo a la internacionalización de las pymes españolas con especial atención al continente africano y, muy especialmente, al África subsahariana.

El objetivo fundamental es identificar y analizar aquellas entidades y/o programas de asesoramiento y de apoyo financiero e inversión ofertados por la Unión Europea y por España con vistas a la internacionalización de las empresas.

Con ello se pretende que las empresas y pymes con deseos de expandir e internacionalizar su negocio puedan obtener, de forma resumida y analítica, información valiosa sobre las características de los mecanismos de apoyo y financiación disponibles a fin de poder evaluar con mayor rigor las fortalezas y debilidades de su idea o proyecto.

Para cada programa/iniciativa o mecanismo se presentan los objetivos fundamentales, los recursos, las características y comentarios, los contenidos y formas de apoyo e incluso el enlace a su página web en la que se podrá ampliar la información.

Tratándose de la exploración de los instrumentos de apoyo a la internacionalización de las empresas y pymes en África subsahariana, la seguridad jurídica es un componente fundamental y consustancial a todo proceso de expansión empresarial. Por ello, previo a ese análisis exploratorio de los instrumentos de apoyo se hará un breve resumen sobre la situación actual de protección de las inversiones de los países miembros de la UE en el mundo y, en concreto, en relación con los APPRI España-África (es decir, a los acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones) y convenios de doble imposición.

La UE y los APPRI

La Unión Europea nunca ha tenido capacidad para salvaguardar y defender las inversiones de sus Estados miembros en países terceros. La Comisión viene tratando, de forma reiterada, de crear un marco internacional de protección de las inversiones de sus Estados y de creación de órganos de solución de disputas. Sin embargo, las propuestas y negociaciones en ese sentido nunca han llegado a un final satisfactorio hasta la fecha. Por tanto, los Estados vienen protegiendo sus inversiones fuera de la UE, de forma individual, a través de los llamados acuerdos de promoción y protección recíproca de inversión (APPRI) y sometidos a los tribunales internacionales de solución de diferencias.

Es cierto, la UE aprobó el Reglamento 1219/2012 (DOUE L135/40 de 20/12/2012) del Consejo y del Parlamento en el que se establecen disposiciones transitorias sobre los acuerdos bilaterales de inversión entre los Estados miembros y países terceros (los APPRI). No obstante, el citado reglamento no hace responsable a la UE de los APPRI firmados por sus Estados miembros. Los contenidos del reglamento únicamente vienen a reconocer esos APPRI. De hecho, todos ellos hubieron de ser notificados a la Comisión. Pero, en realidad en el marco del Derecho Internacional Público, los APPRI siguen siendo vinculantes para los Estados miembros y no para la UE. En caso de conflicto, la UE puede prestar apoyo político y legal, pero poco más. Los Estados miembros pueden seguir celebrando acuerdos APPRI con países terceros (y lo siguen haciendo), si bien esos acuerdos han de ser autorizados por la Comisión. En el futuro, esos APPRI podrán ser sustituidos por las previsiones establecidas en acuerdos de libre comercio de nueva generación, pero eso puede tardar años en hacerse realidad a nivel mundial.

Según el Diario Oficial (DOUE C149/01 de 27/4/2018), que recoge las notificaciones de los APPRI firmados por cada Estado miembro de la UE con países terceros, España tiene actualmente 12 APPRI, en vigor, con

países del África subsahariana: Angola, Etiopía, Ghana, Nigeria, Senegal y Sudáfrica (países prioritarios en el Plan África), y Congo, Gabón, Gambia, Guinea Ecuatorial, Mauritania y Namibia. El APPRI España-Sudáfrica ha sido denunciado por Sudáfrica al finalizar su periodo de vigencia el 23 de diciembre de 2013. Por tanto, las inversiones realizadas a partir de esa fecha no quedan cubiertas por el mencionado APPRI. Sin embargo, las inversiones realizadas hasta la fecha de expiración del APPRI (23/12/2013) están protegidas por un periodo de diez años, es decir, hasta el año 2023.

Convenios de doble imposición

Según el portal institucional del Ministerio de Hacienda, España también tiene convenios de doble imposición con cinco países de África subsahariana: Cabo Verde, Namibia, Nigeria, Senegal y Sudáfrica.

Las empresas españolas, en caso de posibles conflictos de intereses, pueden acudir al Centro de Asistencia al Inversor de la Secretaría de Estado de Comercio: www.comercio.es/acuerdos

5.2. Instrumentos/medios de apoyo a las pymes en la UE

1. Programa COSME (Programa para la Competitividad de las Empresas y las Pymes).

COSME es el programa estrella de la UE para las pymes. Su portal es: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/programmes/cosme>.

La gran mayoría de sus dotaciones (2300 millones de euros, periodo 2014-2020) están destinadas al mercado interior. No obstante, algunas de sus líneas/mecanismos de financiación atienden a la promoción de las empresas en el entorno internacional. Entre las medidas de carácter internacional destacamos las de asesoramiento y colaboración.

A. Enterprise Europe Network (EEN)

Es una red de apoyo a la internacionalización de las pymes. Los participantes de la red se seleccionan a través de convocatorias y están presentes en la gran mayoría de regiones europeas y regiones de países pertenecientes al programa COSME. Sus servicios de asesoramiento/información en los centros regionales se refieren a:

- información relacionada con legislación europea.
- búsqueda de socios comerciales en la UE y en países terceros.
- ayuda en la búsqueda de base de datos.
- información relacionada con el acceso a fuentes de financiación en la UE.

Estos servicios se ofertan mediante materiales de divulgación y jornadas. Pero la red destaca, ante todo, por su asesoramiento individualizado y por su proximidad a las empresas. En el caso de España, todas las comunidades autónomas tienen centros regionales de asesoramiento e información también conocidos como ventanilla única por integrar una gran oferta de servicios.

Acciones desarrolladas: asesoramiento, información y apoyo a los procesos de internacionalización de las empresas.

Punto de contacto: <https://een.ec.europa.eu/>

El European Helpdesk es un servicio de asesoría e información sobre temas relacionados con la propiedad intelectual (PI) y derechos de la propiedad intelectual (DPI). El servicio está orientado a entidades de investigación y a pymes que participan en proyectos I+D y/o en acuerdos de colaboración e internacionalización.

Punto de contacto: <http://www.iprhelphdesk.eu/services/es>

B. La Plataforma Europea de Colaboración Clúster (PECC) (European Cluster Collaboration Platform, ECCP)

Está constituida por varias iniciativas. Todas ellas tienen el cometido de fomentar la colaboración/internacionalización de las empresas de los países miembros de la UE y países participantes en el programa COSME. En el marco de esta plataforma, la UE ha lanzado recientemente la Estrategia Europea para la Colaboración de Clústeres, en adelante Cluster Go International.

Cluster Go international tiene como objetivo la promoción de los clústeres de la UE/países COSME en el entorno internacional. Para ello se efectúan convocatorias de propuesta en las que los clústeres europeos proponen la participación/colaboración con clústeres de países terceros, llamados países objetivo (países *target*) a fin de crear vínculos entre empresas; vínculos que ponen en común objetivos/temas de muy diversa índole (I+D, inversiones, acceso a nuevos mercados) hasta tal extremo que algunas empresas participantes en los convocatorias clúster acaban prestando servicios en los mismos clústeres. Además, aquellas empresas con buenos proyectos de internacionalización reciben ayudas/subvenciones financieras del programa COSME (entre otras, dietas, gastos de viaje, consumibles, etc.). Las empresas han de participar en las convocatorias a través de su organización clúster u otras entidades empresariales.

España es muy activa en el ámbito de los clústeres. Los contenidos de estas iniciativas tienen la ventaja de proyectar la internacionalización de las empresas europeas más allá de las fronteras de la UE. En el África subsahariana, Nigeria y Sudáfrica han desarrollado clústeres en varios sectores (sector agroalimentario, productos manufacturados, energía, entre otros). En efecto, los clústeres europeos extienden su colaboración hasta el continente africano. En la última convocatoria de Cluster Go International (periodo 2018-2019) aparecen Kenia y Sudáfrica como países *target*, países en los que han sido elegidos clústeres para su participación/colaboración con clústeres europeos.

Acciones desarrolladas: asesoramiento, promoción de la colaboración entre clústeres y apoyo financiero.

Punto de contacto: <https://www.clustercollaboration.eu/eu-initiatives/cluster-internationalisation>

C. Erasmus para Jóvenes Emprendedores

Esta iniciativa tiene como objetivo la promoción del emprendimiento y desarrollo de nuevas pymes. Para ello el programa COSME apoya en términos financieros el intercambio transnacional en forma de becas de viaje y de estancia. Nuevos emprendedores sin experiencia en la creación y gestión de pymes se trasladan a otras pymes (anfitriones) para realizar un periodo de aprendizaje cuyo gestor/director ya tiene experiencia en el sector.

El programa se ha vuelto muy popular en el transcurso de los últimos años, y en 2018 se ha lanzado la primera fase piloto de ámbito global. De los casos de éxito relatados en su página de contacto se deduce que la iniciativa no solo facilita un aprendizaje práctico y valioso para los emprendedores noveles, sino también facilita infinidad de beneficios para los anfitriones directores/expertos. En realidad, se aprecian claras ventajas para ambas partes especialmente con vistas a la apertura y la expansión internacional de sus negocios.

La nueva dimensión global lanzada en 2018 podrá ser aprovechada por las pymes de la UE para extender sus intercambios a otros países y continentes.

Acciones desarrolladas: asesoramiento, promoción de los intercambios de emprendedores y apoyo financiero.

Punto de contacto: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu>

2. Negocios más Allá de las Fronteras Nacionales (Business Beyond Borders, BBB)

Esta herramienta, creada y financiada por la Comisión Europea, es gestionada por Eurochambres (Asociación Europea de Cámaras de Comercio e Industria). Su cometido es el apoyo a la internacionalización de las pymes y clústeres en el marco de la UE y fuera de ella. Para ello organiza encuentros, ferias (*matchmaking events*) donde las pymes buscan otras pymes análogas o complementarias a fin de crear vínculos para expandir sus negocios a nuevos mercados. Los encuentros/ferias organizados en la UE y países terceros suelen ser temáticos, agrupan a empresas que operan en un mismo sector (energía, agua, sector agroalimentario, etc.).

No obstante, en esos encuentros, los participantes no siempre ofrecen los mismos productos o similares. Por ejemplo, la ATI (African Trade Insurance Agency) suele participar en este tipo de eventos y entre sus objetivos se encuentra el fomentar la inversión extranjera en el África subsahariana, minorando los riesgos, mediante el reaseguramiento. ATI tiene como miembros a países e instituciones del continente africano y de otros continentes. Los países miembros de pleno derecho son Benín, Costa de Marfil, Congo, Etiopía, Kenia, Madagascar, Malawi, Ruanda, Sudán del Sur, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabue. Entre las instituciones miembros se encuentran el Banco Africano de Desarrollo y el Mercado Común de Sur y Este de África (Comesa).

En sus eventos, BBB ofrece una gran capacidad para unir intereses, empresas y continentes. Además, la participación en esos eventos es gratis, si bien es necesario inscribirse.

Acciones desarrolladas: asesoramiento y organización de eventos con vistas a la colaboración e internacionalización de la pyme.

Punto de contacto para BBB: <http://www.businessbeyondborders.info/>

Punto de contacto para la ATI: <http://www.ati-aca.org/>

3. El Plan Europeo de Inversiones (PEI) para África y el Fondo Europeo para el Desarrollo Sostenible (FEDS)

El Plan Europeo de Inversiones (PEI), lanzado en 2017, es un instrumento de cooperación de la UE para África. El PEI ejecuta sus operaciones a través del Fondo Europeo para el Desarrollo Sostenible (FEDS), en el cual se integran un Fondo de Garantía y dos plataformas de inversión (una para África y otra para la vecindad).

El Fondo de Garantía tiene varias ventanas de inversión temática/geográfica (pequeños negocios, sector agroindustrial, energía, etc.). El sector privado/público plantea las propuestas de inversión relacionadas con esas ventanas. Las Garantías FEDS tratan precisamente de atraer esas inversiones (capital o cuasi-

capital) mediante la reducción de los riesgos que conllevan y también haciendo frente a parte de las posibles pérdidas en las que pudieran incurrir.

Los contenidos de las plataformas de inversión se refieren, sobre todo, a la combinación (*blending*) de ayudas al desarrollo no reembolsables (o de alto contenido concesional) con productos financieros reembolsables. Las ayudas, como tal, pueden ser instrumentalizadas en forma de subvenciones, subvenciones a los tipos de interés, asesoramiento... Las ayudas reembolsables se refieren a inversiones de capital o cuasi-capital o garantías, entre otras. En estos procesos de combinación de recursos también se pueden diseñar nuevas entidades (*public interest entities* o alianzas público-privadas) en las que se gestionan los proyectos, se buscan las fórmulas de compartir riesgos y se entablan relaciones de inversión/comerciales a medio y largo plazo

Entre los socios más activos en la aplicación del PEI se encuentran bancos públicos de desarrollo e instituciones financieras de desarrollo de los Estados miembros de la UE. En España, el responsable-gestor del PEI es Cofides. Esta entidad también integra la participación del sector privado, las empresas y las pymes. En total, el PEI proyecta unos compromisos en torno a unos 4000 millones de euros con lo que espera movilizar un total de 44.000 millones de inversión hasta el año 2020.

El PEI es una de las grandes innovaciones recientes impulsadas por la UE para la cooperación y el desarrollo de África y, a la vez, una de las grandes herramientas para promocionar la internacionalización de las pymes europeas en el continente africano. Y todo ello en el marco de la Agenda 2030 y procurando el cumplimiento de sus objetivos. Por primera vez, un programa de la UE con una cierta dimensión en términos de recursos movilizados y productos financieros ofertados trata de compartir riesgos entre las instituciones (sector público) y las empresas (sector privado) y de incrementar de forma decidida el desarrollo de las pymes africanas y la internacionalización de las pymes de la UE. En definitiva, con este proyecto, la UE instrumentaliza una clara apuesta por las inversiones de capital privado siguiendo las orientaciones de la Agenda de Acción de Adís Abeba (AAAA) sobre financiación de los objetivos de desarrollo.

En España, las empresas pueden presentar sus proyectos al PEI a través de Cofides (Cofides ha sido acreditada por la Comisión para gestionar recursos de la UE y puede presentar proyectos de financiación combinada), pero también pueden presentar sus proyectos de forma directa a la Comisión.

Acciones desarrolladas: promoción al desarrollo y a las inversiones en el continente africano.

Punto de contacto: https://ec.europa.eu/eu-external-investment-plan/get-involved_en

4. Mecanismo tradicional de desarrollo y cooperación, el Fondo Europeo de Desarrollo (FED)

Los recursos e instrumentos integrados en el FED (instrumento de cooperación al desarrollo en África, junto al Grupo BEI) han sido, en parte, reorientados hacia el nuevo PEI y su instrumento ejecutor, el FEDS.

En todo caso, EuropeAid es la entidad encargada de licitaciones de cooperación al desarrollo. Dichas licitaciones se refieren a contratos (de obras, suministros y servicios) ejecutados en países terceros (países de África subsahariana) a los que pueden optar empresas de la UE. Las operaciones de licitación son una oportunidad para aquellas pymes que desean expandir su negocio en el exterior.

Véase: https://ec.europa.eu/europeaid/about-funding_en

5. Otros mecanismos de apoyo a las pymes

A. Agencia Ejecutiva para las Pequeñas y Medianas Empresas (más conocida como EASME por sus siglas en inglés)

Esta agencia dispone de un centro de datos sobre licitaciones, financiación, participación en programas de la UE.

Punto de contacto: https://ec.europa.eu/info/departments/small-and-medium-sized-enterprises_es

B. Portal europeo para las pymes

Este portal dispone de información actualizada sobre políticas, programas, iniciativas y ayudas financieras a las pymes.

Punto de contacto: <https://ec.europa.eu/growth/sme/>

C. Red Europea de Negocios (European Business Organisation, EBO - Worldwide Network)

Esta red de negocios, de gran utilidad para las empresas, está constituida por seis delegaciones en África subsahariana: Costa de Marfil, Etiopía, Ghana, Nigeria, Senegal y Tanzania. Tiene el cometido de promocionar y apoyar los intereses y la internacionalización de las empresas y de las pymes europeas en el exterior.

Punto de contacto: <https://ebowwn.com/>

D. European Business Forum (EBF)-Uganda

Esta entidad promueve la colaboración/cooperación entre las empresas públicas y privadas de la UE y Uganda, especialmente en el ámbito de las inversiones.

Punto de contacto: <https://www.ugandaeuropebusinessforum.com/>

E. Conseil des Investisseurs Européens au Sénégal (CIES)

Asociación senegalesa que promueve las inversiones europeas en Senegal.

Punto de contacto: <https://www.cies.sn/Presentation>

Nota sobre los instrumentos/medios de apoyo de la UE

Los programas y proyectos actualmente en vigor en la UE vienen determinados mayoritariamente, en cuanto a dotaciones y periodos en vigor, por el Marco Financiero Plurianual 2014-2020. En todo caso, la gran mayoría de programas/proyectos han sido renovados en el pasado, con algunas modificaciones o sin ellas, y es altamente probable que también sean actualizados en el nuevo Marco Financiero Plurianual 2021-2027.

5.3. Instrumentos/medios de apoyo a las pymes en España

1. Secretaría de Estado de Comercio

Esta entidad dispone de varios instrumentos de gran proyección en los procesos de internacionalización de las empresas.

A. ICEX España Exportación e Inversiones

El ICEX tiene como objetivo la promoción comercial y de inversiones de las empresas en el exterior. Para ello organiza ferias, encuentros empresariales, cursos de formación y foros de inversión, entre otros. A su vez, ofrece una variedad muy amplia de programas de asesoramiento/información. Entre ellos, destacamos:

- Asesoramiento sobre inversiones en el exterior
- ICEX-ImpACT+. Ayuda a las empresas a diversificar sus mercados, especialmente hacia economías emergentes
- Conecta2. Asesoramiento/información sobre mercados exteriores a través de videoconferencias
- ICEX-Next, que además de asesorar/informar proporciona ayudas de hasta 15.000 euros a planes de internacionalización de las empresas (gastos de prospección y promoción exterior).

Entre sus servicios, también cabe destacar:

- Ventana Global ICEX. En ella se informa sobre los servicios prestados por la entidad: informacion@icex.es
- Guía de Servicios para la Internacionalización. Esta herramienta se presenta por comunidades autónomas y, por tanto, cada guía recoge los instrumentos/medios de apoyo a las empresas, de orden nacional y autonómico: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/que-es-icex/guia-servicios-internacionalizacion/index.html>.

Acciones desarrolladas: asesoramiento, información y financiación.

Punto de contacto: <https://www.icex.es/icex/es/index.html>

B. Red de Oficinas Comerciales

Las Oficinas Comerciales, tal vez, son uno de los medios más prácticos y efectivos de apoyo a las empresas, especialmente en África, donde la información económico-social no abunda y el conocimiento de las costumbres y formas de comportamiento puede ser esenciales para emprender/expandir negocios. En África subsahariana se ubican nueve Oficinas Comerciales en Angola, Costa de Marfil, Etiopía, Ghana, Guinea Ecuatorial, Kenia, Nigeria, Senegal y Sudáfrica. Estas Oficinas elaboran informes de carácter general sobre la situación socioeconómica de los Estados donde se ubican, y gestionan los llamados Servicios Personalizados del ICEX, servicios que tratan de dar respuesta a las demandas específicas de cada empresa en relación con los mercados en el exterior y que se refieren, entre otras, a la búsqueda de socios comerciales, a la situación de los mercados/productos, a la situación de las empresas competidoras, a la preparación de campañas/acciones de marketing, o a la preparación/facilitación de encuentros entre las partes. Estos servicios no son gratuitos, pero su coste viene regulado.

Acciones desarrolladas: elaboración de estudios, asesoramiento, información.

Punto de contacto: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/mapa/index.html>

C. ICEX - Centro de Negocios

Estos centros ofertan a las empresas inversoras infraestructuras en forma de despachos, salas de reuniones en países de destino. Además de las infraestructuras, los centros también apoyan a las pymes en su gestión y necesidades inmediatas de logística, transporte o traducción, etc. En realidad, son

unos servicios complementarios a los prestados por las Oficinas Comerciales y de gran utilidad para las pymes dado que, desde estos centros, pueden gestionar su internacionalización sin necesidad de crear infraestructuras propias en aquellos países en los que inician su expansión. África subsahariana solo dispone de un centro de negocios situado en Lagos (Nigeria)

Acciones desarrolladas: asesoramiento, información y oferta de infraestructuras

Punto de contacto: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo/centros-de-negocio/CNG2016625961.html>

D. Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM)

El FIEM ofrece a las empresas españolas financiación directa, sin la intermediación bancaria, en forma mayoritariamente de deuda sénior, créditos y líneas de créditos.

En general, todos los países y sectores pueden ser objeto de la financiación FIEM. No obstante, se establecen anualmente orientaciones sobre prioridades de acción por países y por sectores (entre los cuales se encuentran países y sectores en África subsahariana), entendiendo esas orientaciones (países, sectores) como las de mayor potencial para la internacionalización de la empresa española.

El FIEM financia proyectos de inversión en el exterior promocionados por empresas españolas, prioritariamente en forma de deuda sénior. Sus inversiones no financian el 100% del proyecto; se valora la financiación del promotor del proyecto y de otras entidades financieras. El fondo facilita la creación de sociedades de propósito especial (SPE) u otras formas de minorar riesgos como los contratos público-privados de adquisición (PPA).

Además de la financiación de proyectos de inversión, el FIEM ofrece tres líneas de crédito.

- 1) La línea pyme de crédito para pequeños proyectos de inversión, por una cuantía de hasta tres millones de euros, orientada prioritariamente a las pymes. La característica fundamental de esta línea es una cierta rapidez en la tramitación de la solicitud de crédito, aunque también requiere de análisis previo sobre la viabilidad de proyecto.
- 2) La línea FIEM-Blending financia proyectos de inversión mediante la combinación de recursos FIEM con ayudas de la UE y/o recursos de otras fuentes de financiación (instituciones financieras internacionales o fondos fiduciarios de carácter multilateral).
- 3) La Línea EVATIC permite, entre otros, la financiación de estudios de asesoramiento, viabilidad de los proyectos.

Acciones desarrolladas: deuda sénior, créditos y líneas de crédito.

Puntos de Contacto: FIEM: <http://www.comercio.es/fiem>

2. ICO (Instituto de Crédito Oficial)

El ICO es un banco público y entre sus cometidos se encuentra el apoyo a la internacionalización de la economía española. Como entidad financiera pública sirve de agente financiero de algunos fondos públicos (entre otros, el FIEM) y además tiene sus propias líneas de financiación destinadas a autónomos/empresas que operan en el exterior y tienen su domicilio social en España o fuera de ella pero tienen "interés español". Entre sus propias líneas de financiación destacamos:

A. ICO-Internacional

Es gestionado con la intermediación de las entidades de crédito nacionales. Esas entidades efectúan la valoración y la selección de las propuestas de proyecto de las empresas, establecen el tipo de garantía y los mecanismos de supervisión y ejecución. La financiación (tramo I) se efectúa en forma de inversiones y necesidades de liquidez de las empresas. Las inversiones han de ir destinadas a la adquisición de activos fijos, creación y adquisición de empresas y otras compras/mejoras de los medios de producción en el exterior. Las necesidades de liquidez se refieren a la financiación de gastos corrientes de nóminas, pago a proveedores, etc. Las modalidades de financiación incluyen préstamos, líneas de crédito, *leasing*. El importe máximo por cliente es de 12 millones de euros. Los tipos de interés pueden ser fijos y variables. Los plazos de amortización van desde 1 a 20 años y con la posibilidad de 1 a 3 años de carencia del principal.

B. FondICO-Infraestructuras II (gestionado por Axis-Capital Riesgo)

Desarrolla su actividad en España y en el exterior mediante la financiación de proyectos de infraestructuras del transporte, de lo social y de servicios, energía y medio ambiente. La financiación a las empresas se proporciona en forma de participaciones en capital, cuasi-capital (deuda subordinada y préstamos participativos). Esas participaciones son prioritariamente minoritarias (desde un mínimo de 10 millones hasta un máximo de 40 millones) y, por tanto, no suelen conllevar control efectivo sobre las empresas.

C. Programa ICO-Garantías Internacionales

Este programa otorga garantías y contragarantías a las empresas españolas que participan en procesos de licitación internacional y/o que deben formalizar contratos adjudicados en el exterior y requieren de la aportación de garantías no necesariamente fáciles de obtener por las empresas. Las modalidades de garantía ofertadas por este programa cubren todo el proceso de licitación, cumplimiento de contratos y de pagos anticipados, es decir, cubren todos aquellos requisitos establecidos por los extranjeros responsables de la licitación del proyecto. Las solicitudes/gestiones se efectúan a través del ICO y se refieren a empresas españolas, pero que no sean pymes.

D. Línea ICO-Garantías internacionales

Esta línea se refiere a una garantía o contragarantía concedida por el ICO a operaciones ya garantizadas a las empresas españolas por las entidades de crédito nacionales. Esta es la única característica que la diferencia de las anteriores.

Acciones desarrolladas: financiación en forma de créditos y leasing y líneas de crédito

Punto de contacto: <https://www.ico.es/web/ico/internacional>

3. Cofides (Compañía Española de Financiación al Desarrollo)

Cofides es una sociedad mercantil estatal que ofrece financiación a proyectos privados con el doble objetivo de promover el desarrollo en países en desarrollo, procurando, a la vez, la internacionalización de la empresa española. Uno de sus rasgos fundamentales es precisamente la utilización de sus recursos (en algunos casos combinados con recursos no reembolsables) en fondos y/o proyectos de carácter internacional como medio de compartir riesgos con el sector privado. En todo caso, la sociedad no recibe subvenciones.

Cofides colabora de forma activa con otras entidades financieras (ICEX, ICO, FIEM). La compañía tiene sus propios recursos y gestiona el FIEEX (Fondo para Inversiones en el Exterior) y Fonpyme (Fondo para

Operaciones en el Exterior de la Pyme). Ambos fondos, de forma análoga al propio Cofides, apoyan el desarrollo y la internacionalización de la empresa española.

Actualmente Cofides y Fonpyme, con el asesoramiento del ICEX, financian el instrumento Pyme Invierte, cuya misión es precisamente el apoyo a la inversión productiva de las pymes en el exterior (creación, adquisición, ampliación y en general financiación de activos no corrientes, tangibles e intangibles). Pyme Invierte financia hasta el 80% de las necesidades de financiación del proyecto, por importes de entre 75000 euros y 10 millones por plazos de entre 5 y 10 años. Los préstamos otorgados pueden ser de carácter ordinario o adoptar otras formas de coinversión y gestión.

Además, Cofides gestiona varias líneas de financiación orientadas, todas ellas, a la promoción internacional de las empresas españolas en determinados sectores estratégicos. Entre otras, Fintec, Fincoces, Fintur, Finfood y CRECE+Internacional.

- Fintec está orientada hacia la financiación de inversiones en el sector electrónico y de las telecomunicaciones.
- Fincoces financia proyectos de inversión en materia de infraestructuras y servicios públicos (agua, energía, residuos, telecomunicaciones) participados mayoritariamente por empresas españolas en régimen concesional o régimen público-privado (PPP).
- Fintur se ocupa de la financiación de proyectos de inversión relacionados con el sector turístico (hoteles, parques temáticos y de ocio).
- Finfood apoya la financiación de proyectos de inversión relacionados con la expansión de la industria agroalimentaria española en el exterior.
- CRECE+Internacional va dirigido a pymes y empresas de pequeña y mediana capitalización. Son varias las modalidades de financiación ofertadas, siendo el requisito fundamental (para obtener esa financiación) el crecimiento y la expansión en el mercado exterior.

En general, todas las líneas de financiación están orientadas hacia la expansión/adquisición de activos fijos (compra de empresas, establecimientos comerciales, nuevas instalaciones). La cuantía de la financiación suele tener mínimos de entre 75.000-150.000 euros y no suele superar los 30 millones de euros, y al promotor se le suele exigir una aportación de en torno al 50% del coste del proyecto. Las modalidades de financiación ofertadas son muy variadas: incluyen préstamos multiproyecto, préstamos ordinarios e instrumentos de quasi-capital (préstamos de coinversión, subordinados o participativos).

En el ámbito europeo, Cofides es parte integrante de EDFI (European Development Finance Institution), un grupo en el que participan varias instituciones financieras europeas que ofrecen financiación (capital, quasi-capital, préstamos directos, entre otros) al sector privado en los países en desarrollo. Todas ellas tienen el cometido de estimular el desarrollo económico y social siguiendo los principios de desarrollo sostenible. Una de las iniciativas desarrolladas en el marco de EDFI es el EFP (European Financing Partners). En esta iniciativa, las propuestas de proyectos se presentan para ser cofinanciadas entre sus miembros y el BEI (Banco Europeo de Inversiones). Esos proyectos, de ser aprobados, son desarrollados de forma conjunta.

Recientemente, los contenidos del EDFI han sido ampliados mediante el lanzamiento de nuevas iniciativas (AgriFI - sector agroalimentario, ElectriFI - abastecimiento de electricidad, T&C Guarantee - energías renovables, entre otras) y muchas de ellas disponen de apoyo financiero en forma de donación/préstamo concesional/asesoramiento de la Comisión Europea. Por tanto, estas iniciativas son un vehículo excepcional para que Cofides y las empresas españolas promotoras de negocios presenten sus propuestas de proyecto de financiación combinada (*blending*). De hecho, Cofides es entidad acreditada ante la UE para gestionar

de forma indirecta sus recursos y, por ello, está plenamente facultada para presentar proyectos en los que se contempla el *blending* (donaciones de la UE - recursos reembolsables). EDFI, según su propia web, es muy activa en el continente africano y es, por ello, una ventana abierta a la participación de Cofides y de la pyme española en el África subsahariana.

Adicionalmente, Cofides ha sido recientemente acreditada ante el Fondo Verde para el Clima (FVC), la entidad creada por las Partes de la Convención Marco sobre Cambio Climático. El FVC tiene comprometidos en torno a 10.000 millones de dólares, de los cuales España participará con unos 150 millones. Esos recursos (donaciones) pueden ser, en parte, combinados (*blending*) con financiación reembolsable (préstamos, garantías, participaciones en capital, entre otras). En realidad, el FVC (de forma análoga al EDFI y sus iniciativas) también presenta un potencial mundial para la presentación de propuestas de proyectos con combinación de recursos (*blending*). Cofides, una vez más, es la única entidad española acreditada por el FVC y, por tanto, la única entidad responsable de presentar los proyectos de las pymes ante la FVC.

El volumen de inversión aportado por Cofides depende de la iniciativa y del proyecto. Por regla general, va desde 75.000 euros a 40 millones de euros. La empresa promotora del proyecto también ha de participar en su financiación. Eso sí, Cofides ofrece modalidades de financiación muy amplia, desde deuda a medida, participaciones de capital y hasta operaciones de cuasi-capital. Según el mismo Cofides en cifras, el volumen de cartera comprometida en proyectos gestionados ascendía a 1259 millones de euros a 31 de diciembre de 2018.

En los últimos años, Cofides ha ido adquiriendo protagonismo financiero tanto en la gestión de recursos propios como en la gestión de recursos ajenos (recursos reembolsables y no reembolsables). Actualmente, puede considerarse un actor fundamental de la economía española tanto por la especificidad del tema desarrollado (cooperación al desarrollo e internacionalización de la pyme española) como por la diversidad de productos financieros ofertados. Su papel es único en la mejora de la competitividad de las pymes en los mercados internacionales. En concreto, para aquellas pymes que ofrecen productos y servicios en el marco de los objetivos de la Agenda 2030 (sector agroalimentario, agua, energías renovables, infraestructuras, gestión de residuos, entre otras).

Acciones desarrolladas: gran oferta de productos financieros y combinación de los mismos

Punto de contacto: <https://www.cofides.es/bienvenido-cofides>

4. Banca nacional y seguros Cesce, financiación no bancaria de Cesce

La banca española es una de las más activas del mundo en la financiación de la empresa española en el exterior. Al promocionar sus servicios (préstamos, fianzas, medios de pago) también promociona, informa y asesora a las empresas en su camino hacia la internacionalización.

Los bancos ofertan esos servicios a través de una página web creada a tales efectos, entre otros:

- Banco Sabadell: Exportar para Crecer: <https://www.bancsabadell.com/cs/Satellite/SabAtl/Exportar-para-Crecer/6000002461690/es/>
- Banco Santander: Santander Trade: <https://www.bancosantander.es/es/empresas/negocio-internacional/negocios-internacionales-conectado-al-mundo/santander-trade>.
- Deutsche Bank-España: Structure Trade & Export Finance: https://www.db.com/spain/es/content/transaction_banking.html.
- Bankia: Avaes Internacionales: <https://www.bankia.es/es/empresas/comercio-exterior/avaes-internacionales#ni>

- BBVA-Corporate & Investment Banking: <https://www.bbvacib.com/home>
- CaixaBank- Internacional: https://www.caixabank.es/empresa/internacional/internacional_es.html

En algunos casos esos productos financieros (préstamos, créditos, fianzas) pueden ser combinados con determinadas líneas de financiación del ICO y avalados/garantizados por programas de entidades públicas o semipúblicas como el programa Master-ORO de Cesce (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación). Todo ello puede hacer el producto financiero de la banca nacional muy atractivo para la empresa, y más cuando esa empresa va a desarrollar su actividad inversora en un entorno bancario (caso de algunos países africanos) poco desarrollado, con unos tipos de interés no necesariamente competitivos o incluso unos tipos de cambio inestables.

Además de garantías ofertadas a la banca por los préstamos concedidos a las empresas, Cesce también ofrece garantías a las inversiones efectuadas por las mismas empresas en el exterior. Entre las garantías ofertadas destaca la póliza de seguro de inversión en el exterior para inversiones, que cubre los riesgos de empresas españolas en el exterior (creación de empresas en el extranjero y adquisición total o parcial de empresas extranjeras existentes). Esta póliza cubre el riesgo de naturaleza política, entre otras, expropiación, confiscación, violencia política e incumplimiento de compromisos por parte de organismos autoridades públicas en el extranjero. Con carácter general esta póliza se oferta en el África subsahariana

Cesce (Informa D&B) dispone, a su vez, de un servicio único de información —Riesgo País— mediante el cual se ofrece una evaluación/valoración del riesgo político, socio-económico y empresarial que puede afectar a las inversiones de las empresas españolas en el exterior, incluidos los países de África subsahariana.

Cesce no solo opera como vehículo de garantía. De hecho, el programa Cesce Master-ORO dispone de un Fondo de Apoyo a Empresas (FAE) que ofrece financiación no bancaria, o financiación alternativa, a pymes y grandes empresas. Las empresas necesitadas de liquidez (o simplemente con ánimo de mejorar sus balances a través de la reducción de su saldo de clientes) pueden utilizar los activos de la cuenta de sus clientes (esto es, las facturas) para obtener a cambio financiación del FAE, sin recurso, en forma de *factoring* y todo ello a un tipo de interés muy atractivo. Las empresas pueden, por tanto, conseguir liquidez y eliminar riesgos de insolvencia de forma muy rápida, simplemente a través del descuento de sus facturas.

Punto de contacto: <http://www.cesce.es/>

5. Cámara de Comercio de España

La Cámara de Comercio de España representa y coordina las cámaras territoriales en el exterior. En África subsahariana se ubica una representación en Sudáfrica. Entre sus objetivos está el de promocionar la competitividad y la internacionalización de la empresa española.

La Cámara captura fondos del Feder (Fondo Europeo de Desarrollo Regional), y en el marco del Programa Operativo de Crecimiento Inteligente (POCInt) se han diseñado varios subprogramas: Plan Internacional de Promoción (PIP), Xpande y Xpande Digital, Innoxport y Gestión de la Marca como Herramienta (GMH). Todos ellos tienen como objetivo apoyar a las empresas en sus procesos de preparación y organización de su proceso de expansión hacia el mercado exterior.

En su gran mayoría los subprogramas ofrecen a las empresas, de forma gratuita, una primera fase de asesoramiento e información sobre tramitación y diseño de planes de aproximación hacia los mercados exteriores y una segunda fase en la que se despliega el apoyo financiero para el desarrollo del plan. Este

apoyo financiero, de hasta 9000 euros por empresa, se efectúa en forma de subvenciones a misiones promocionales a terceros países, misiones promocionales inversas, es decir, viajes organizados a España y otra serie de visitas profesionales y de promoción de productos y servicios.

Estas ayudas no son cuantiosas, pero son muy funcionales en tanto que procuran contribuir a una mejor promoción de la pyme en el exterior.

Acciones desarrolladas: asesoramiento y apoyo financiero.

Punto de contacto: <https://www.camara.es/comercio-exterior/programa-internacional-de-promocion-pip>

6. Otras líneas de apoyo y financiación

Guía dinámica de ayudas e incentivos para la internacionalización. Esta herramienta se encuentra en la página web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y recoge de forma dinámica (está siempre actualizada) todo tipo de ayudas e incentivos (incluso plazos de solicitud) sobre la internacionalización de las empresas. Imprescindible su consulta para pymes que orientan parte o toda su actividad hacia el exterior.

Punto de contacto: http://www.ipyme.org/_layouts/15/ipyme/guiaayudasinternacionalizacion.aspx

Consideraciones finales sobre los instrumentos de apoyo a las pymes en el África subsahariana

Las políticas tradicionales de cooperación al desarrollo de la UE para el África subsahariana (léase Fondo Europeo de Desarrollo - FED) no vienen cumpliendo su cometido, al menos, en el transcurso de los últimos años. A fin de promocionar un desarrollo más inclusivo y decidido, la Comisión de la UE ha lanzado recientemente el llamado Plan de Inversiones para África. Este plan contempla nuevas modalidades de inversión en las que el sector privado y las empresas adquieren un papel de gran relevancia.

Con todo, los recursos actualmente canalizados, en ambos casos (UE y España), hacia el África subsahariana son escasos. Esta enorme región no está recibiendo la misma atención que América o Asia. No existen en África subsahariana las suficientes entidades locales de asesoramiento y/o mecanismos de apoyo a la inversión. En este sentido, tal vez sería conveniente revisar y reforzar la promoción de esos instrumentos, especialmente los de asesoramiento y preparación de proyectos de inversión, a fin de poder cubrir de forma más completa la nueva política de inversiones diseñada por la UE para esa parte del continente africano.

En el caso concreto de España, el apoyo a la internacionalización de las empresas ha crecido y evolucionado de forma muy destacada en los últimos años. Sin embargo, también es cierto que en ese proceso de desarrollo y evolución se aprecia una cierta dispersión en el número de entidades y productos financieros ofertados, lo cual hace su consulta algo laboriosa para las empresas. Tal vez parte del apoyo a la cooperación al desarrollo y a la internacionalización de la empresa necesita de un nuevo planteamiento que haga posible una mayor coordinación con vistas a una presentación más unitaria de instrumentos.

Finalmente, se echa en falta en España un proceso de seguimiento y evaluación de todos los instrumentos y medios de cooperación al desarrollo a fin de poder observar la efectividad de las intervenciones realizadas y poder así aprender y reorientar o reforzar las grandes líneas de acción existentes.

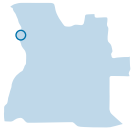
Oficinas Comerciales

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/mapa/index.html>

Servicios

- Información económica
- Marco jurídico
- Régimen fiscal
- Sistema financiero
- Mercado de trabajo
- Costes de establecimiento
- Sectores de oportunidad
- Estadísticas de inversión
- Empresas españolas establecidas
- Guía de negocios
- Incentivos a la implantación

Angola - Luanda



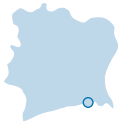
Dirección de la oficina: calle Jaime Cortesão, 16

Teléfono: 932021953

Correo electrónico: luanda@comercio.mineco.es

Horario: lunes-viernes, 8:00 – 16:00

Costa de Marfil – Abiyán



Dirección de la oficina: Cité Lemanía, Cocody II Plateaux - Vallons - Côte D'Ivoire. Abidján 06 BP 1218

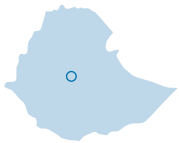
Costa de Marfil

Teléfono: (+225) 22516190 / IP: (+34) 917323390

Correo electrónico: abidjan@comercio.mineco.es

Horario: lunes-viernes, 8:00 – 16:00

Etiopía – Adís Abeba



Dirección: Botswana Street, (Entoto Av.). P.O.BOX 2312

Teléfono desde España: +251 929136159

Teléfono desde Etiopía: 0 929136159

Fax: +251 11 122 25 42

Correo electrónico: emb.addisabeba.vis@maec.es

Ghana - Accra



Dirección de la oficina: Patrice Lumumba Road Airport Residential Area, 57 B - Airport Residential Area, Accra

Teléfono: (00/233) 302 974 979

Correo electrónico: accra@comercio.mineco.es

Horario: lunes-jueves, 8:00 - 16:30; viernes: 8:00 - 14:30



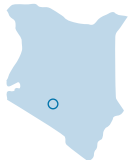
Guinea Ecuatorial - Malabo

Dirección de la oficina: calle Enrique Nvo, 178 - Bioko Norte

Teléfono: +240 333 09 45 50

Correo electrónico: malabo@comercio.mineco.es

Horario: lunes-viernes, 8:00 – 17:00



Kenia - Nairobi

Dirección de la oficina: CBA Building, Mara and Ragati Roads, Upperhill - P.O. Box 20961. Nairobi 00202

Teléfono: +254 20 2735070 / +254 20 2735071

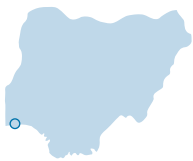
Correo electrónico: nairobi@comercio.mineco.es

Horario: lunes-viernes, 08:00 – 16:00



Mozambique

Dependiente de la Oficina Comercial en Sudáfrica



Nigeria - Lagos

Dirección de la oficina: Plot 933 Idejo Street, Victoria Island. P.O. Box 50495. Ikoyi

Teléfono: + 234 - 1 - 904 9322

Teléfono móvil: +234 80 3333 2978

Fax: + 234 - 1 904 9321

Correo electrónico : lagos@comercio.mineco.es

Horario : lunes-viernes, 8:00 - 15:30



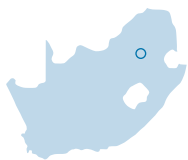
Senegal - Dakar

Dirección de la oficina: Avenida 3-5 Avenue Carde - B.P. 4146, Dakar

Teléfono: 00 (221) (33) 8892360

Correo electrónico: dakar@comercio.mineco.es

Horario: lunes-viernes, 8:00 - 15:30



Sudáfrica - Johannesburgo

Dirección de la oficina: 8th floor Fredman Towers. 13 Fredman Drive. Sandown. Sandton. - P.O. Box 781050 - Sandton 2146. Johannesburgo.

Teléfono: 00 27 11 8832102

Correo electrónico: johannesburgo@comercio.mineco.es



Tanzania

Dependiente de la Oficina Comercial en Kenia

6. PRINCIPALES CONCLUSIONES

En general, en África subsahariana, los sectores prioritarios de inversión son:

1. La agricultura y la agroalimentación son sectores muy atractivos en prácticamente todos los países; al igual que la energía, especialmente, las energías renovables.
2. Las infraestructuras son otro sector clave en países en proceso de transformación que necesitan sentar las bases de capital físico necesario para su desarrollo.
3. El sector de la construcción residencial puede ser interesante en algunos países como Costa de Marfil, Nigeria y Sudáfrica.
4. Las manufacturas de consumo son interesantes en Angola y Etiopía.
5. Los bienes de equipo pueden ser atractivos en Angola, Etiopía, Kenia, Nigeria y Senegal (y los dos últimos países, en automoción).
6. El turismo presenta oportunidades en Mozambique, Nigeria, Senegal, Sudáfrica y Tanzania.
7. Finalmente, otros servicios presentan perspectivas prometedoras, como sanidad (Angola), ingenierías (Etiopía, Kenia, Sudáfrica), distribución comercial (Ghana), telecomunicaciones (Kenia, Nigeria, Tanzania), banca y seguros (Tanzania).

Los riesgos y barreras de entrada más destacados son:

1. Los principales riesgos pueden presentarse por *shocks* externos, que se detectan con la posibilidad de una crisis de deuda ante un *shock* de materias primas o una reversión de los flujos de capitales, la volatilidad del tipo de cambio y el riesgo de que ante un cambio de gobierno se ponga en duda la legitimidad de proyectos apoyados por el gobierno anterior.
2. Excesiva burocracia en términos de constitución de una sociedad, lentitud administrativa y complejidad procedimental.
3. Deficientes infraestructuras de todo tipo, que complican las operaciones logísticas.
4. Insuficiente personal cualificado.
5. Depreciación del tipo de cambio, que reduce el importe en divisas de los retornos empresariales.
6. Costes de la energía por cortes en el abastecimiento, baja calidad de la misma y pérdidas de productividad.
7. No hay propiedad privada del suelo. El uso de la tierra se hace en régimen de alquiler a largo plazo y renovable.
8. Finalmente, en algunos países puede haber exigencias en el contenido local de la mano de obra y materias primas (Ghana), reducciones en los niveles de libertad económica (Sudáfrica y Angola), e inestabilidad social y política (Sudáfrica y Nigeria).

Las oportunidades de inversión se basan en que:

1. Las economías del continente africano están en pleno proceso de transformación. Disfrutan de perspectivas de crecimiento económico y demográfico muy favorables, cuentan con países de enorme tamaño (Nigeria con casi 200 millones de habitantes, Etiopía con más de 100 millones, Sudáfrica con 60 millones) y ciudades de un gran dinamismo (Lagos, Johannesburgo y Adís Abeba, entre otras).
2. Los acuerdos de asociación pública-privada (PPP) están aumentando rápidamente por los elevados requerimientos de capital para un sector público necesitado de financiación, las reformas de los sistemas de contratación y la atracción de inversión extranjera.
3. Acuerdos de integración continental y regional, lo que permite ampliar los mercados, alcanzar mayores economías de escala y favorecer el comercio y la inversión. La condición de ser miembro de ECOWAS/CEDEAO para los países de África occidental (Senegal, Costa de Marfil, Ghana, Nigeria) permite un acceso preferencial a un mercado de 300 millones de habitantes.

4. Fuerte demanda de inversión en infraestructuras y construcción de edificios por el intenso proceso de urbanización, crecimiento de las clases medias y los planes de inversión previstos por los gobiernos. Esta demanda es un vector que dinamiza el conjunto de la industria por las fuertes relaciones intersectoriales de la construcción.
5. Buen clima empresarial en países del área (como Kenia y Sudáfrica, que están bien posicionados) y mejora de posiciones en algunos de ellos (es el caso de Senegal, Costa de Marfil y Ghana).

Las recomendaciones más importantes para las Administraciones públicas son:

1. La colaboración entre la Comisión Europea, la Aecid y Cofides
2. La relación permanente de las Administraciones públicas africanas y españolas
3. Las relaciones frecuentes entre las Embajadas y Oficinas Comerciales con las Administraciones públicas africanas en cada uno de los países africanos
4. La financiación conjunta por parte del Banco Mundial, el Banco Africano de Desarrollo y la UE
5. La organización de un mayor número de visitas institucionales, la celebración de foros de encuentro entre los empresarios españoles y africanos. Es fundamental conocerse más y mejor para superar estereotipos y crear proyectos de inversión conjuntos.
6. Potenciación de la reducción del riesgo inversor por los instrumentos públicos de fomento de la inversión española en África.
7. El sector público debe dar una prioridad cada vez mayor a los mercados de estos países a la hora de ofrecer apoyo público a la internacionalización puesto que, si bien es cierto que los riesgos son mayores que en otras regiones, también lo es que en este tipo de países el apoyo público es más importante por el valor añadido que aporta a las empresas españolas.
8. Por último, pero no menos importante, es la extensión de la enseñanza del español en los países africanos por parte del Instituto Cervantes, no sólo para satisfacer la creciente demanda en tanto segunda lengua de comunicación a nivel internacional tras el inglés, sino también como instrumento de internacionalización empresarial. Es evidente que un mayor conocimiento del español reduce los costes de transacción en las empresas —por mayor comprensión idiomática—, minora la distancia psicológica entre los empresarios —por mayor comunicación y confianza— y, en consecuencia, incrementa los flujos de negociación e intercambio internacional.

Las recomendaciones más importantes para las empresas privadas son:

1. Valorar siempre, en todo proyecto de inversión en África subsahariana, el riesgo político y la seguridad jurídica del país.
2. La búsqueda de un socio/directivo local competente y fiable.
3. Capacitar al personal local y formarlo en la cultura de la empresa
4. Conviene que durante el tiempo necesario haya un expatriado al frente de la empresa. Difícilmente hay otra opción para conocer las dificultades/oportunidades del país, implantar la empresa, explotar las oportunidades y desarrollar todo el potencial.
5. La experiencia de la empresa española en Marruecos muestra que después de un tiempo prudencial el expatriado pasa el relevo al personal doméstico.
6. Explotar a fondo las posibilidades de la fórmula de cooperación empresarial PPP (público-privado) que se presenta en un buen número de países africanos.
7. Traer la propia financiación, dada la precaria situación de las cuentas públicas de estos países y las restricciones crediticias a las que se enfrentan las empresas locales, si las empresas españolas quieren tener posibilidades de éxito.
8. Conocer y aprovechar mucho más de lo que se ha hecho hasta la actualidad los instrumentos de financiación de la inversión, tanto a nivel europeo como nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (MAEC) (2019). *III Plan África. España y África: desafío y oportunidad* (http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Publicaciones/Documents/2019_PLAN%20AFRICA.pdf)

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, "Boletín de Inversiones Exteriores sobre Inversiones Exteriores Directas. Posición 2017".

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Registro de Inversiones Exteriores. Estadística de Inversiones Exteriores: DataInVex



ANEXOS DE COMERCIO

Anexo 1. Especialización de las exportaciones españolas de mercancías al África subsahariana, a los diez países del Plan África y a los países “ancla” (periodo 2014-2018) sobre el total mundial.

Sectores económicos	África subsahariana	10 países del Plan África	Países “ancla”
Total	100%	100%	100%
Alimentación, bebidas y tabaco	117,14%	82,86%	73,79%
Productos energéticos	104,47%	101,92%	32,73%
Materias primas	43,27%	44,62%	43,14%
Semimanufacturas	112,31%	123,14%	128,76%
Bienes de equipo	133,04%	133,44%	109,30%
Sector automóvil	50,87%	72,54%	119,20%
Bienes de consumo duradero	110,43%	95,33%	148,19%
Manufacturas de consumo	47,44%	39,73%	34,35%
Otras mercancías	162,76%	182,08%	256,10%

Fuente: Datacomex

Anexo 2. Especialización de las importaciones españolas de mercancías procedentes del África subsahariana, de los diez países del Plan África y de los países “ancla” (media del periodo 2014-2018) sobre el total mundial.

Sectores económicos	África subsahariana	10 países del Plan África	Países “ancla”
Total	100%	100%	100%
Alimentación, bebidas y tabaco	114,95%	66,98%	32,12%
Productos energéticos	480,84%	533,06%	554,24%
Materias primas	153,47%	97,53%	73,22%
Semimanufacturas	25,99%	21,18%	17,95%
Bienes de equipo	10,70%	12,98%	16,79%
Sector automóvil	15,59%	19,71%	30,33%
Bienes de consumo duradero	0,57%	0,63%	0,14%
Manufacturas de consumo	7,26%	5,01%	7,13%
Otras mercancías	5,29%	3,80%	2,33%

Fuente: Datacomex

Anexo 3. Saldo comercial de España con el resto del mundo, con África subsahariana, con los diez países del Plan África y con los países “ancla” (suma del periodo 2014-2018).

Sectores económicos	Todo el mundo	África subsahariana	10 países del Plan África	Países “ancla”
Total	-128.012.951	-32.088.929	-28.292.864	-21.573.180
Alimentación, bebidas y tabaco	50.893.178	-2.915.474	-1.365.354	31.114
Productos energéticos	-124.697.885	-35.787.938	-31.569.406	-24.126.177
Materias primas	-18.471.576	-2.565.954	-1.250.019	-629.642
Semimanufacturas	-46.418	2.584.744	1.984.653	1.256.916
Bienes de equipo	-29.950.498	4.344.205	2.415.957	947.714
Sector automóvil	28.569.882	638.310	491.238	397.471
Bienes de consumo duradero	-16.775.234	350.396	190.371	121.597
Manufacturas de consumo	-43.009.616	493.146	259.234	42.905
Otras mercancías	25.475.216	769.636	550.462	384.922

En miles de euros. Fuente: Datacomex

Anexo 4A. Principales socios comerciales de los países del Plan África.

	Exportaciones		Importaciones	
	Principales países de destino (1)	Cuota	Principales países de origen (1)	Cuota
Etiopía		65,4%		53,6%
	China	16%	China	33%
	Suiza	13%	Francia	12%
	EE. UU.	12%	India	8,6%
	Holanda	11%		
	Alemania	8,4%		
	Reino Unido	5%		
	España	0,71%	España	1,2%
Nigeria		51,7%		57,6%
	India	18%	China	28%
	EE. UU.	18%	Bélgica y Luxemburgo	8,9%
	España	9,7%	Holanda	8,3%
	Francia	6%	Corea del Sur	6,4%
			EE. UU.	6%
			España	1,1%
Sudáfrica		44,9%		39,7%
	China	16%	China	19%
	EE. UU.	7,6%	Alemania	8,8%
	India	7,4%	EE. UU.	6,7%
	Reino Unido	7,4%	India	5,2%
	Alemania	6,5%		
	España	1,5%	España	1,9%
Angola		80,9%		57,5%
	China	61,0%	China	21%
	India	12,0%	Portugal	19%
	EE. UU.	7,9%	Brasil	6,4%
			Sudáfrica	6,1%
			Rep. Congo	5%
	España	3,2%	España	2,5%
Costa de Marfil		55,6%		50,4%
	Holanda	15%	China	20%
	EE. UU.	12%	Francia	16%
	Francia	9%	Nigeria	8,1%
	Alemania	7,1%	India	6,3%
	España	7,1%	España	3,1%
	Malasia	5,4%		

Fuente: Observatory of Economic Complexity (www.oec.world)

Continúa ↓

	Exportaciones		Importaciones	
	Principales países de destino (1)	Cuota	Principales países de origen (1)	Cuota
Ghana		62,7%		36,3%
	India	30%	China	23%
	China	11%	Estados Unidos	8,3%
	Suiza	11%	India	5%
	Sudáfrica	5,4%		
	Holanda	5,3%		
	España	1,0%	España	2,0%
Kenia		39,6%		46,6%
	EE. UU.	8,7%	China	23,3%
	Pakistán	8,5%	India	9,8%
	Uganda	8,2%	Emiratos Árabes Unidos	7,4%
	Holanda	7,5%	Arabia Saudí	6,1%
	Reino Unido	6,7%		
	España	0,6%	España	0,67%
Mozambique		62,1%		70,4%
	India	34%	Sudáfrica	36%
	Sudáfrica	14%	China	11%
	China	7,5%	India	9,1%
	Italia	6,6%	Australia	7,2%
			Holanda	7,1%
	España	3,7%	España	0,55%
Senegal		42,2%		45,6%
	Mali	22%	Francia	25,9%
	India	12%	China	12%
	Suiza	8,2%	India	7,7%
			Nigeria	6,2%
	España	4,3%	España	3,8%
Tanzania		51,3%		54%
	India	21%	China	21%
	Sudáfrica	13%	India	15%
	China	6,2%	Emiratos Árabes Unidos	6,9%
	Vietnam	5,9%	Sudáfrica	6%
	Suiza	5,2%	Japón	5,1%
	España	0,55%	España	0,55%

(1) Países cuya participación es del 5% o más

Fuente: Observatory of Economic Complexity (www.oec.world)

Anexo 4B. Principales exportaciones por productos de los diez países del Plan África.

País	Principales productos	% sobre el total
Etiopía		73,5%
	Cacao	32%
	Semillas oleaginosas	16%
	Legumbres	14,5%
	Oro	11%
Nigeria		90%
	Petróleo sin refinar	76%
	Gas de petróleo	14%
Sudáfrica		45,5%
	Oro	16%
	Diamantes	9%
	Platino	8,3%
	Coches	6,4%
	Briquetas de carbón	5,8%
Angola		88%
	Petróleo	88%
Costa de Marfil		64%
	Cacao y derivados	53%
	Caucho	11%
Ghana		76%
	Oro	49%
	Petróleo sin refinar	17%
	Grano de cacao	10%
Kenia		42,1%
	Té	22%
	Flor cortada	11%
	Petróleo refinado	4,8%
	Café	4,3%
Mozambique		65,3%
	Coque	23%
	Briquetas de carbón	22%
	Aluminio	14%
	Gas de petróleo	6,3%
Senegal		47,1%
	Petróleo refinado	13%
	Oro	10%
	Ácido fosfórico	10%
	Pescado congelado	8,1%
	Cemento	6%
Tanzania		47,5%
	Oro	29%
	Coco y frutos secos	12%
	Tabaco	6,5%

Fuente: Observatory of Economic Complexity (www.oec.world)

Anexo 5. Estructura de las importaciones españolas de mercancías procedentes de los diez países del Plan África (2017).

Origen	Principales productos	% sobre el total
Etiopía		87,2%
	Café	82%
	Plantas vivas	5,2%
Nigeria		97%
	Petróleo y derivados	97%
Sudáfrica		62,3%
	Vehículos	23,1%
	Pesados y moluscos	12%
	Ferroaleaciones	10%
	Centrifugadoras	8,8%
	Hulla y derivados	8,4%
Angola		97%
	Petróleo y derivados	97%
Costa de Marfil		84,1%
	Cacao y derivados	38%
	Caucho	19%
	Petróleo y derivados	12%
	Plátanos	9,4%
	Café	5,7%
Ghana		77,7%
	Cacao y derivados	42%
	Petróleo y derivados	28%
	Caucho	7,7%
Kenia		76,4%
	Cacao y derivados	38%
	Minerales	19%
	Café	11%
	Frutas	8,4%
Mozambique		93,2%
	Aluminio y alambre	83%
	Titanio y sus concentrados	6%
	Azúcar	4,2%
Senegal		83,6%
	Pescados y moluscos	64,6%
	Minerales	11%
	Frutas	8%
Tanzania		85,2%
	Pescado	46%
	Fibras vegetales	17,2%
	Cobre y derivados	16,4%
	Cacao y derivados	5,6%

Fuente: Observatory of Economic Complexity (www.oec.world)

Anexo 6. Estructura de las exportaciones españolas de mercancías a los diez países del Plan África (2017).

Destino	Principales productos	% sobre el total
Etiopía		56,6%
	Tractores	47%
	Zinc	3,4%
	Explosivos	3,2%
	Herramientas	3%
Nigeria		50,7%
	Derivados de petróleo	26,1%
	Alquibencenos y alquilaftalenos	14%
	Productos cerámicos	5,7%
	Vino	4,9%
Sudafrica		30%
	Coches y piezas	14,7%
	Productos eléctricos	8,4%
	Medicamentos	3,7%
	Neumáticos	3,2%
Angola		43,5%
	Artículos para la construcción y de plásticos	18%
	Piezas de maquinaria	15%
	Papel, cartón y productos impresos	10,5%
Costa de Marfil		32,8%
	Manufacturas de hierro	9%
	Vino	7,9%
	Cementos	6,6%
	Pescado congelado	5,6%
	Productos cerámicos	3,7%
Ghana		50%
	Cementos	13%
	Productos cerámicos	9,3%
	Insecticidas	8,4%
	Aceites de petróleo	6,6%
	Piedra caliza	4,8%
	Pescado congelado	4,3%
	Productos de hierro	3,6%
Kenia		32,8%
	Productos eléctricos	11,9%
	Manufacturas de hierro y acero	7,5%
	Alquibencenos y alquilaftalenos	5,3%
	Maquinaria	5%
	Medicamentos	3,1%

Fuente: Observatory of Economic Complexity (www.oec.world)

Continúa ↓

Destino	Principales productos	% sobre el total
Mozambique		34,2%
	Neumáticos	12%
	Pescado congelado	10%
	Maquinaria	4,5%
	Vehículos mercancías	4,3%
	Arroz	3,4%
Senegal		36,1%
	Aceites de petróleo y bituminosos	31%
	Pescado congelado	5,1%
Tanzania		50,1%
	Vehículos mercancías	15%
	Aceites de petróleo y bituminosos	8,8%
	Neumáticos	4,6%
	Productos cerámicos	4,6%
	Abonos	4%
	Productos químicos para la industria	3,6%
	Preparaciones farmacéuticas	3,4%
	Pescado congelado	3,1%
	Papel de fumar	3%

Fuente: Observatory of Economic Complexity (www.oec.world)



ANEXOS DE INVERSIÓN

Anexo 1. Flujos de inversión española bruta sin operaciones ETVE (miles de euros).

Territorio	2014	2015	2016	2017	2018	1993-2018	% / todos los países	% / África	% / países del Plan África
Todos los países	31.821.267	31.937.626	39.305.892	39.431.840	27.193.769	772.256.729	100%		
África	184.953	308.327	180.481	119.089	161.369	8.477.219	1,1%	100%	
10 países del Plan África	25.631	25.132	12.398	57.843	31.448	1.071.750	0,1%	12,6%	100%
Angola	0	862	0	50		36.812	0,0%	0,4%	3,4%
Costa de Marfil	2	725	82	0	2	28.301	0,0%	0,3%	2,6%
Etiopía	0	118	13	87		335	0,0%	0,0%	0,0%
Ghana	0	0	0	0		32.905	0,0%	0,4%	3,1%
Kenia	266	1.565	211	0	95	8.959	0,0%	0,1%	0,8%
Mozambique	145	1	4	1.286	5	19.660	0,0%	0,2%	1,8%
Nigeria	45		41	0		14.955	0,0%	0,2%	1,4%
Senegal	2	2.806	1.549	2		30.959	0,0%	0,4%	2,9%
Sudáfrica	25.100	19.055	10.070	56.418	31.346	894.213	0,1%	10,5%	83,4%
Tanzania	72	0	430	0	0	4.650	0,0%	0,1%	0,4%

Fuente: DataInvox.

Anexo 2. Flujos de inversión española neta sin operaciones ETVE (miles de euros).

Territorio	2014	2015	2016	2017	2018	1993-2018	% / todos los países	% / África	% / países del Plan África
Todos los países	9.720.583	16.079.920	27.785.259	5.316.262	12.829.493	506.405.475	100%		
África	166.582	285.559	57.452	-3.734	-811.775	5.116.041	1,0%	100%	
10 países del Plan África	16.865	22.142	-71.494	39.559	25.466	559.516	0,1%	10,9%	100%
Angola	0	862	0	50	0	-9.608	0,0%	-0,2%	-1,7%
Costa de Marfil	2	725	-70.410	0	2	-42.191	0,0%	-0,8%	-7,5%
Etiopía	0	118	13	87	0	335	0,0%	0,0%	0,1%
Ghana	0	-0	0	0	0	32.905	0,0%	0,6%	5,9%
Kenia	266	1.565	211	0	-930	3.431	0,0%	0,1%	0,6%
Mozambique	145	-1.499	4	1.286	5	1.162	0,0%	0,0%	0,2%
Nigeria	45		1	0	0	9.291	0,0%	0,2%	1,7%
Senegal	2	1.416	-9.451	2	0	17.271	0,0%	0,3%	3,1%
Sudáfrica	16.335	18.956	7.710	38.134	26.685	542.570	0,1%	10,6%	97,0%
Tanzania	72	0	430	0	-294	4.350	0,0%	0,1%	0,8%

Fuente: DataInvox.

Anexo 3. Stock de posición inversora española sin operaciones ETVE (miles de euros).

Territorio	2013	2014	2015	2016	2017	% / todos los países	% / África	% / países del Plan África
Todos los países	386.475.630	419.278.090	437.512.050	475.587.520	467.966.810	100%	-	-
África	3.587.580	4.024.640	4.027.840	3.214.170	4.325.720	0,9%	100%	-
10 países del Plan África	687.220	860.980	844.080	627.360	1.159.820	0,2%	26,8%	100%
Angola	164.870	205.200	176.640	15.860	455.060	0,1%	10,5%	39,2%
Costa de Marfil	51.170	33.180	37.370	7.720	7.730	0,0%	0,2%	0,7%
Etiopía	-460	-1.260	2.920	11.270	10.090	0,0%	0,2%	0,9%
Ghana	40.790	40.260	43.550	47.400	46.180	0,0%	1,1%	4,0%
Kenia	-20.620	-19.220	12.400	-5.900	32.280			2,8%
Mozambique	62.860	59.790	51.220	45.720	114.350	0,0%	2,6%	9,9%
Nigeria	-	-	-	-240	-340	0,0%	0,0%	0,0%
Senegal	15.860	19.480	26.880	28.860	33.730	0,0%	0,8%	2,9%
Sudáfrica	372.750	523.550	493.000	476.000	460.130	0,1%	10,6%	39,7%
Tanzania	-	-	100	670	610	0,0%	0,0%	0,1%

Fuente: DataInvox.



Anexo 4. Stock de posición inversora española sin operaciones ETVE en 2017 por sectores de actividad (miles de euros).

Sector de actividad	Total seleccionado	Angola	Costa de Marfil	Etiopía	Ghana	Kenia	Mozambique	Nigeria	Senegal	Sudáfrica	Tanzania
Todos los sectores	1.159.820	455.060	7.730	10.090	46.180	32.280	114.350	-340	33.730	460.130	610
Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados	26.400									26.400	
Pesca y acuicultura	57.250						49.610			7.640	
Extracción de antracita, hulla y lignito	43.180									43.180	
Extracción de crudo de petróleo y gas natural	6.530	6.530									
Extracción de minerales metálicos	-30										-30
Otras industrias extractivas	38.060						0		21.590	16.470	
Industria madera y corcho, excepto muebles, cestería	55.330									55.330	
Industria química	73.320	6.080	1.850	-40	44.230					21.200	
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	7.620									7.620	
Metalurgia; fabricación productos hierro, acero	200.470									200.470	
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	5.100									5.100	
Fabricación de material y equipo eléctrico	7.680									7.680	
Fabricación de vehículos de motor, remolques	34.200									34.200	
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	-280					-280					
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	24.020					24.020					
Construcción de edificios	20						20				
Ingeniería civil	5.450								10	5.440	
Actividades de construcción especializada	-250	-300	0	-2.840	2.230		660		0	0	
Comercio mayorista e intermediarios, excepto vehículos motor	14.610	-740							0	15.260	90
Comercio minorista, excepto vehículos motor	11.360								2.950	8.410	
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	12.050		2.850						9.190	10	
Servicios de comidas y bebidas	-10								-10		
Programación, consultoría, otras actividades relacionadas	3.950					3.950					
Servicios de información	8.430					3.610				4.820	
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	507.550	443.490					64.060				
Servicios técnicos arquitectura e ingeniería	12.970			12.970							
Agencias de viajes, operadores turísticos y reservas	2.150					700				930	520
Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	2.690		3.030					-340			

Fuente: DataInVex

Anexo 5. Distribución del stock de posición inversora española de 2017 en cada sector de actividad entre países.

Sector de actividad	Total seleccionado	Angola	Costa de Marfil	Etiopía	Ghana	Kenia	Mozambique	Nigeria	Senegal	Sudáfrica	Tanzania
Todos los sectores	100%	39,2%	0,7%	0,9%	4,0%	2,8%	9,9%	0,0%	2,9%	39,7%	0,1%
Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados	100%									100%	
Pesca y acuicultura	100%						86,7%			13,3%	
Extracción de antracita, hulla y lignito	100%									100%	
Extracción de crudo de petróleo y gas natural	100%	100%									
Extracción de minerales metálicos	100%									100%	
Otras industrias extractivas	100%								56,7%	43,3%	
Industria madera y corcho, excepto muebles, cestería	100%									100%	
Industria química	100%	8,3%	2,5%	-0,1%	60,3%					28,9%	
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	100%									100%	
Metalurgia; fabricación productos hierro, acero	100%									100%	
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	100%									100%	
Fabricación de material y equipo eléctrico	100%									100%	
Fabricación de vehículos de motor, remolques	100%									100%	
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	100%				100%						
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	100%					100%					
Construcción de edificios	100%						100%				
Ingeniería civil	100%								0,2%	99,8%	
Actividades de construcción especializada	100%	120,0%		1136,0%	-892,0%		-264,0%				
Comercio mayorista e intermediarios, excepto vehículos motor	100%	-5,1%								104,4%	0,6%
Comercio minorista, excepto vehículos motor	100%								26,0%	74,0%	
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	100%		23,7%						76,3%	0,1%	
Servicios de comidas y bebidas	100%								100%		
Programación, consultoría, otras actividades relacionadas	100%					100%					
Servicios de información	100%					42,8%				57,2%	
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	100%	87,4%					12,6%				
Servicios técnicos arquitectura e ingeniería	100%			100%							
Agencias de viajes, operadores turísticos y reservas	100%					32,6%				43,3%	24,2%
Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	100%		112,6%					-12,6%			

Fuente: elaboración propia a partir de DataInxv

Anexo 6. Distribución del *stock* de posición inversora española de 2017 en cada país integrante del Plan África entre los sectores de actividad.

Sector de actividad	Total seleccionado	Angola	Costa de Marfil	Etiopía	Ghana	Kenia	Mozambique	Nigeria	Senegal	Sudáfrica	Tanzania
Todos los sectores	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	100%	100%	100%
Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados	2,3%									5,7%	
Pesca y acuicultura	4,9%						43,4%			1,7%	
Extracción de antracita, hulla y lignito	3,7%									9,4%	
Extracción de crudo de petróleo y gas natural	0,6%	1,4%									
Extracción de minerales metálicos	0,0%									0,0%	
Otras industrias extractivas	3,3%								64,0%	3,6%	
Industria madera y corcho, excepto muebles, cestería	4,8%									12,0%	
Industria química	6,3%	1,3%	23,9%	-0,4%	95,8%					4,6%	
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,7%									1,7%	
Metalurgia; fabricación productos hierro, acero	17,3%									43,6%	
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	0,4%									1,1%	
Fabricación de material y equipo eléctrico	0,7%									1,7%	
Fabricación de vehículos de motor, remolques	2,9%									7,4%	
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,0%				-0,6%						
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	2,1%					74,4%					
Construcción de edificios	0,0%						0,0%				
Ingeniería civil	0,5%								0,0%	1,2%	
Actividades de construcción especializada	0,0%	-0,1%		-28,1%	4,8%		0,6%				
Comercio mayorista e intermediarios, excepto vehículos motor	1,3%	-0,2%								3,3%	14,8%
Comercio minorista, excepto vehículos motor	1,0%								8,7%	1,8%	
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	1,0%		36,9%						27,2%	0,0%	
Servicios de comidas y bebidas	0,0%								0,0%		
Programación, consultoría, otras actividades relacionadas	0,3%					12,2%					
Servicios de información	0,7%					11,2%				1,0%	
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	43,8%	97,5%					56,0%				
Servicios técnicos arquitectura e ingeniería	1,1%			128,5%							
Agencias de viajes, operadores turísticos y reservas	0,2%					2,2%				0,2%	85,2%
Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	0,2%		39,2%						-		

Fuente: elaboración propia a partir de DataInve

Anexo 7. Cifra de negocio (o ventas netas) de las empresas con posición inversora española sin operaciones ETVE (miles de euros).

Territorio	2013	2014	2015	2016	2017	Media 2013-17	% media 13-17 / todos países	% media / África	% media 13-17 / países del Plan África
Todos los países	378.563.010	390.750.930	452.745.830	453.511.840	448.553.110	424.824.944	100%		
África	6.093.700	5.899.320	4.951.540	5.087.360	5.487.590	5.503.902	1,30%	100%	
10 países del Plan África	1.440.310	1.577.700	1.424.430	1.662.780	1.737.650	1.568.574	0,37%	28,50%	100%
Angola	132.810	143.530	109.530	147.960	289.870	164.740	0,04%	2,99%	10,50%
Costa de Marfil	104.860	105.380	100.230	21.520	21.150	70.628	0,02%	1,28%	4,50%
Etiopía	6.570	40	2.700	13.780	7.040	6.026	0,00%	0,11%	0,38%
Ghana	100.900	87.220	84.450	90.940	47.580	82.218	0,02%	1,49%	5,24%
Kenia	92.210	83.340	69.560	64.290	70.740	76.028	0,02%	1,38%	4,85%
Mozambique	12.300	21.170	22.630	43.510	60.580	32.038	0,01%	0,58%	2,04%
Nigeria	0	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Senegal	16.260	19.690	21.350	24.440	22.530	20.854	0,00%	0,38%	1,33%
Sudáfrica	974.400	1.117.330	1.013.890	1.251.740	1.213.770	1.114.226	0,26%	20,24%	71,03%
Tanzania		0	90	4.600	4.390	1.816	0,00%	0,03%	0,12%

Fuente: DataInVex

Anexo 8. Resultados del ejercicio de las empresas (ganancia o pérdida neta) con posición inversora española sin operaciones ETVE (miles de euros).

Territorio	2013	2014	2015	2016	2017	Media 2013-17	% media 13-17 / todos países	% media / África	% media 13-17 / países del Plan África
Todos los países	40.647.130	37.346.150	38.509.080	37.299.700	50.710.820	40.902.576	100%		
África	676.910	515.950	115.390	57.440	653.270	403.792	0,99%	100%	
10 países del Plan África	91.840	89.320	38.540	50.940	212.870	96.702	0,24%	23,95%	100%
Angola	46.240	49.790	31.290	-16.810	142.030	50.508	0,12%	12,51%	52,23%
Costa de Marfil	14.510	8.820	6.500	890	430	6.230	0,02%	1,54%	6,44%
Etiopía	-460	-1.260	1.460	4.410	-7.960	-762	0,00%	-0,19%	-0,79%
Ghana	6.620	-5.420	1.140	3.270	5.530	2.228	0,01%	0,55%	2,30%
Kenia	-1.020	-11.710	5.480	-50	7.260	-8	0,00%	0,00%	-0,01%
Mozambique	-8.850	-4.820	-5.770	-7.590	13.220	-2.762	-0,01%	-0,68%	-2,86%
Nigeria	0	0	0	-350	-150	-100	0,00%	-0,02%	-0,10%
Senegal	1.310	2.650	2.650	2.390	2.930	2.386	0,01%	0,59%	2,47%
Sudáfrica	33.490	51.270	-4.210	64.720	49.530	38.960	0,10%	9,65%	40,29%
Tanzania		0	0	60	50	22	0,00%	0,01%	0,02%

Fuente: DataInVex

Anexo 9. Stock de empleo de las empresas con posición inversora española sin operaciones ETVE.

Territorio	2013	2014	2015	2016	2017	Media 2013-17	% media 13-17 / todos países	% media / África	% media 13-17 / países del Plan África
Todos los países	1.346.087	1.346.970	1.313.171	1.487.831	1.399.923	1.378.796	100%		
África	36.122	39.576	39.355	42.355	47.243	40.930	2,97%	100%	
10 países del Plan África	7.724	8.450	8.743	10.290	10.203	9.082	0,66%	22,19%	100%
Angola	1.309	1.471	1.544	1.538	2.302	1.633	0,12%	3,99%	17,98%
Costa de Marfil	585	567	459	405	439	491	0,04%	1,20%	5,40%
Etiopía	32	40	33	30	13	30	0,00%	0,07%	0,33%
Ghana	974	1.008	792	754	235	753	0,05%	1,84%	8,29%
Kenia	116	147	274	1.430	281	449	0,03%	1,10%	4,95%
Mozambique	416	651	1.000	744	1.516	865	0,06%	2,11%	9,53%
Nigeria		0		0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Senegal	145	129	301	289	462	265	0,02%	0,65%	2,92%
Sudáfrica	4.148	4.438	4.338	5.048	4.903	4.575	0,33%	11,18%	50,37%
Tanzania		0	2	52	53	21	0,00%	0,05%	0,24%

Fuente: DataInVex





**C CLUB DE
EXPORTADORES
E INVERSORES**

c/ Príncipe de Vergara, 203
28002 Madrid
Teléfono: +34 91 515 97 64
club@clubexportadores.org
www.clubexportadores.org

Con el apoyo de:



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ASUNTOS EXTERIORES, UNIÓN EUROPEA
Y COOPERACIÓN