

*Subdirección General de Política Comercial con Países Mediterráneos,
África y Oriente Medio**

LA POLÍTICA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA

La presencia de empresas españolas en África Subsahariana ha sido tradicionalmente reducida, y no refleja bien el creciente proceso de internacionalización de la economía española, que se ha volcado proporcionalmente más en otras áreas geográficas. Parte de ese menor impulso relativo hay que achacarlo a las propias dificultades del marco de negocios, pero otras son atribuibles a una falta de conocimiento de la realidad de los países.

El artículo, partiendo de la base de las indudables oportunidades que presenta África Subsahariana, analiza la evolución económica reciente de este continente, explica los motivos que impiden un mejor aprovechamiento de su potencial para los negocios y se detiene después en los instrumentos de fomento de la internacionalización de la empresa española en África Subsahariana.

Palabras clave: comercio, política comercial, internacionalización, España, África Subsahariana.

Clasificación JEL: F10, F13, O55.

1. Introducción

África Subsahariana ha sido siempre considerada como una región con un gran potencial, a menudo desaprovechado. España, un país cuyas empresas se han incorporado al proceso de internacionalización con un cierto retraso relativo, ha estado siempre infrarrepresentada en esta parte del continente africano. En los últimos años, sin embargo, se observa un creciente interés por África, tanto desde el punto de vista político como económico, que se corresponde con una mayor estabilidad política y económica del continente.

En este marco, la política de internacionalización de la empresa española en África Subsahariana ha experimentado un importante impulso.

A lo largo de este artículo analizaremos el comportamiento reciente de la economía africana, las causas que han impedido una mayor presencia empresarial en la zona, la situación actual de las relaciones económicas bilaterales entre España y África Subsahariana y las últimas novedades en la política de internacionalización de la empresa española en el área.

2. Evolución reciente de África Subsahariana

Una de las mayores injusticias respecto a África Subsahariana es hablar de ella como si se tra- ▷

* Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Este artículo ha sido elaborado por Enrique Feás Costilla, Subdirector General de Política Comercial con Países Mediterráneos, África y Oriente Medio.

El autor agradece las aportaciones de May Abraín Rodríguez y Loreto Taborga Curto.

tara de un grupo homogéneo de países. Aunque existen sin duda elementos comunes de análisis para la región, lo cierto es que existen numerosas diferencias por países y por zonas. La falta de información existente sobre África Subsahariana y sus peculiaridades no ayuda demasiado, y es normal la tendencia en los medios de comunicación a generalizar. En cualquier caso, a lo largo de este artículo hablaremos necesariamente de África Subsahariana como grupo de países¹, haciendo las salvedades oportunas cuando se considere necesario.

África Subsahariana ha cambiado mucho en las últimas décadas. Con independencia de que se parte de una situación inicial muy complicada (hoy en día 33 de los 50 países del mundo definidos como Países Menos Adelantados –PMA– están en África Subsahariana, así como 33 de los 41 países definidos como países pobres altamente endeudados, HIPC, en su denominación en inglés), lo cierto es que la región está progresando lentamente. Sin duda persisten los conflictos y los regímenes autoritarios en un gran número de países, pero no obstante la OCDE destaca el avance experimentado por África en los últimos diez años en términos de estabilidad, normalización y legitimación de Gobiernos mediante elecciones democráticas. Así, y pese a un empeoramiento temporal de los problemas políticos en 2007, los datos² reflejan que en ese mismo año más de 54 millones de africanos participaron en 19 elecciones parlamentarias convocadas en 18 países. Asimismo, el Índice de Percepción de Corrupción elaborado por Transparency International para 2008³ revela resultados esperanzadores para África Subsahariana en términos de lucha contra la corrupción. El último informe de ONUSIDA para 2008⁴ también refleja que la prevalencia del SIDA en África Subsahariana, aunque sigue en niveles altos, parece haberse estabilizado, e incluso se ha reducido entre adultos.

Por lo que respecta a la economía de África

Subsahariana, ésta se ha caracterizado en los últimos años por tres grandes rasgos: un crecimiento elevado, la creciente presencia de nuevos actores y el relevante papel de la inversión extranjera.

En efecto, en los últimos años África Subsahariana ha experimentado un crecimiento sostenido y superior a la media mundial, que afecta cada vez a más países. Así, si en 2007 ya 25 países africanos crecieron por encima del 5 por 100, en 2008 nada menos que 35 países rebasaron esa cifra. Por supuesto, en algunos casos ese crecimiento se ha producido de manera más sostenida y estable, como es el caso de Ghana o Tanzania, y en otros de forma más errática o con un mayor grado de vulnerabilidad a la importación de alimentos, como en el caso de Mozambique o Senegal, pero en cualquier caso marca una tendencia positiva.

Otro rasgo característico del crecimiento en África Subsahariana en los últimos años es la creciente presencia de dos nuevos actores de la escena internacional, China e India, que presentan un crecimiento exponencial en sus cifras de exportación maquinaria y equipamiento de transportes y otras manufacturas a África. Es preciso señalar que la percepción tradicional de que estos países se centran en África tan sólo por sus recursos energéticos no responde a la realidad, sino que los flujos bilaterales de comercio abarcan sectores cada vez más importantes y variados.

Un tercer rasgo de la evolución económica reciente en África es el importante papel de la inversión directa extranjera, lo que refleja una mayor percepción de seguridad jurídica en el conjunto del continente. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)⁵, África Subsahariana recibió en 2007 más de 30.500 millones de dólares de inversión extranjera directa, lo que supone un crecimiento de más del 35 por 100 respecto a 2006 y del 78 por 100 respecto a 2005. Destacan en particular los crecimientos de la inversión extranjera directa experimentados en Ghana, Tanzania, Madagascar, Zambia o Senegal. ▷

¹ A nuestros efectos entenderemos por África Subsahariana el conjunto del continente africano salvo Marruecos, Argelia, Túnez, Libia y Egipto.

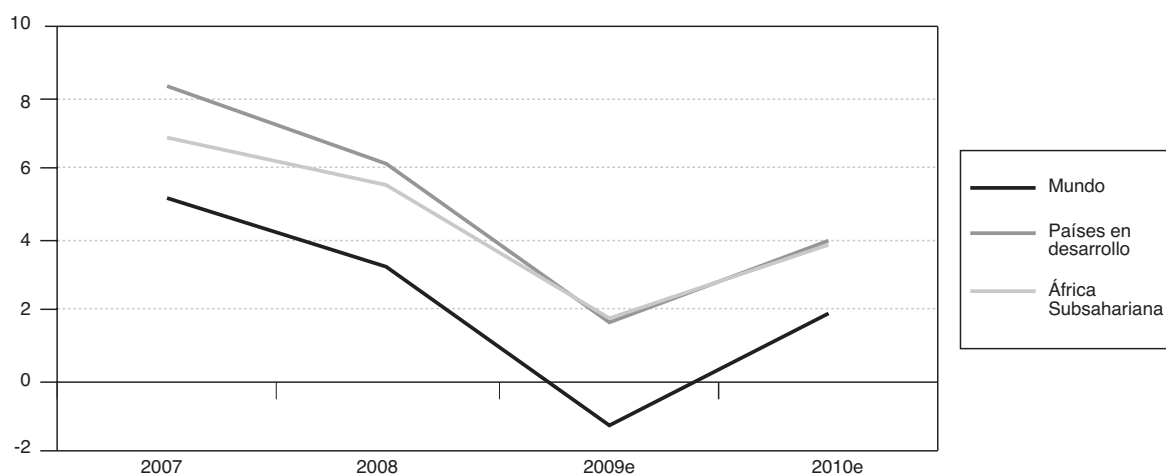
² OCDE, African Economic Outlook 2008.

³ Transparency International, Global Corruption Report 2008.

⁴ UNAIDS, 2008 Report on the global AIDS epidemic.

⁵ UNCTAD, World Investment Report 2008.

GRÁFICO 1
PREVISIONES DE CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: FMI. *World Economic Outlook*, abril 2009.

Por lo que respecta a la crisis financiera mundial, si bien no tuvo inicialmente un gran impacto en los países de África Subsahariana debido al bajo desarrollo relativo de sus sistemas financieros y a su relativa baja exposición a los intercambios con Estados Unidos, lo cierto es que probablemente terminará afectando a la región a través de la caída de las exportaciones por la desaceleración mundial, así como por los menores flujos previsibles de inversión directa, ayuda al desarrollo y remesas de emigrantes. El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé para África Subsahariana un crecimiento del producto interior bruto (PIB) de 2009 del 1,7, frente a un crecimiento del 1,6 del conjunto de países en desarrollo y una caída del 1,3 para el conjunto mundial⁶.

3. Las relaciones económicas y comerciales entre España y África

3.1. Flujos de comercio e inversión

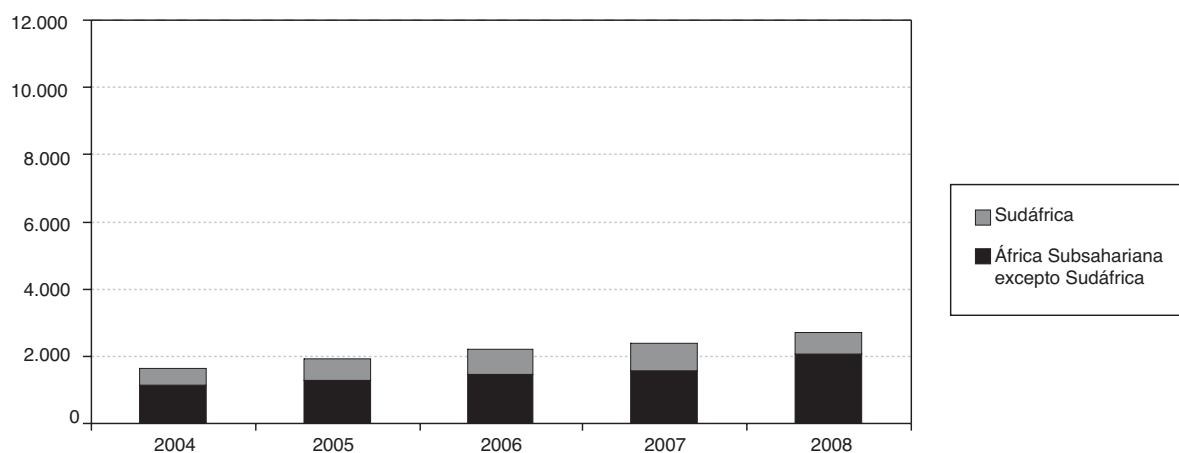
Pese al indudable interés económico de África Subsahariana, las relaciones económicas y comerciales de España con esta región son escasas: África Subsahariana supone menos del 1 por 100 de nues-

tras exportaciones totales, menos del 3 por 100 de nuestras importaciones y apenas un 0,5 por 100 de la inversión directa total emitida por España. El Cuadro 1 y los Gráficos 2 y 3 muestran claramente el importante efecto de Sudáfrica en nuestras exportaciones y el importante efecto de Nigeria de nuestras importaciones. De los poco más de 2.700 millones de euros de exportaciones españolas a África Subsahariana en 2008, los cinco primeros países (Sudáfrica, Angola, Nigeria, Senegal y Guinea Ecuatorial) absorben más del 60 por 100 del total. Maquinaria y manufacturas absorben gran parte de las exportaciones. Más concentradas están aún las importaciones (Gráfico 3), puesto que de los 11.800 millones de euros los 5 primeros países (Nigeria, Guinea Ecuatorial, Sudáfrica, Angola y Camerún) absorben más del 85 por 100 del total. En este caso, la energía supone más del 80 por 100 de las compras totales.

En cuanto a la inversión en África Subsahariana, los datos del Registro de Inversiones arrojan una inversión directa neta de España (excluidas Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros o ETVE) en 2008 de apenas 22 millones de euros, bastante menos que los 148 millones de 2007, y también con un alto grado de concentración en Sudáfrica (Gráfico 4).

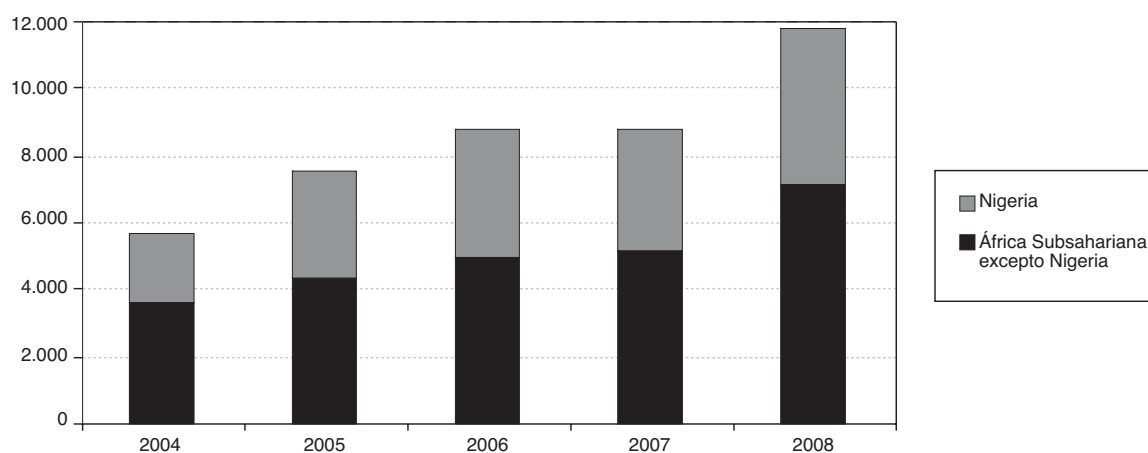
⁶ FMI, *World Economic Outlook*, abril 2009.

GRÁFICO 2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN ÁFRICA SUBSAHARIANA



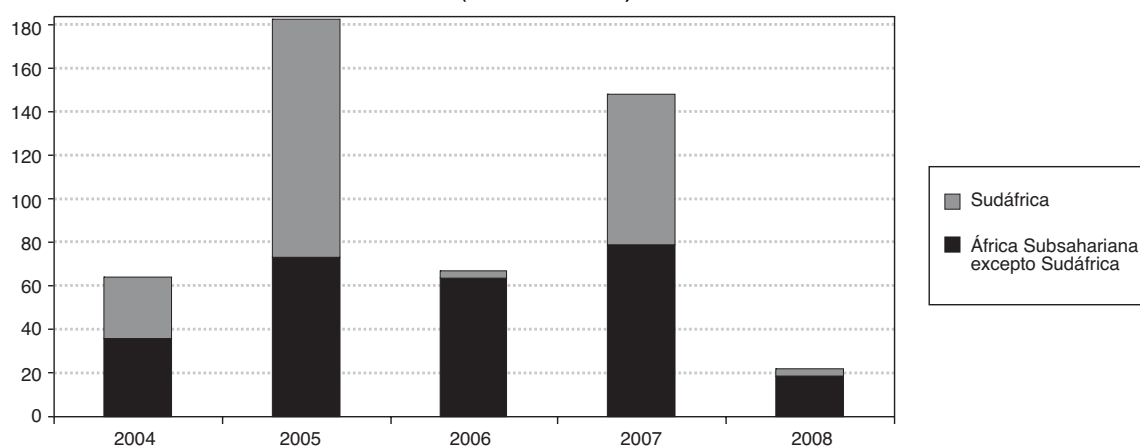
Fuente: Datacomex.

GRÁFICO 3
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ÁFRICA SUBSAHARIANA



Fuente: Datacomex.

GRÁFICO 4
INVERSIÓN NETA ESPAÑOLA A ÁFRICA SUBSAHARIANA
(Millones de euros)



Fuente: Registro de Inversiones.

CUADRO 1
COMERCIO CON ÁFRICA SUBSAHARIANA

	Exportación				Importación		
	2007	2008			2007	2008	
	Millones de euros	Millones de euros	Porcentaje		Millones de euros	Millones de euros	Porcentaje
África Subsahariana.....	2.372,4	2.706,6	100,0	África Subsahariana.....	8.788,2	11.811,6	100,0
1 Sudáfrica.....	811,5	648,3	24,0	Nigeria.....	3.661,5	4.650,9	39,4
2 Angola.....	198,2	468,2	17,3	Guinea Ecuatoria.....	902,8	1.882,3	15,9
3 Nigeria.....	1850	236,7	8,7	Sudáfrica.....	1.500,1	1.606,1	13,6
4 Senegal.....	104,6	144,6	5,3	Angola.....	480,4	1.220,8	10,3
5 Guinea Ecuatorial.....	127,1	144,5	5,3	Camerún.....	801,1	817,3	6,9
6 Costa de Marfil.....	70,0	102,0	3,8	Gabón.....	84,2	255,4	2,2
7 Ghana.....	100,1	88,3	3,3	Costa de Marfil.....	248,6	210,2	1,8
8 Mauritania.....	82,3	85,6	3,2	Mozambique.....	274,6	199,4	1,7
9 Guinea.....	61,4	70,6	2,6	Namibia.....	185,5	176,1	1,5
10 Seychelles.....	51,1	65,8	2,4	Guinea.....	118,8	164,1	1,4
11 Benin.....	31,5	47,6	1,8	Mauritania.....	120,7	119,1	1,0
12 Kenia.....	50,1	46,5	1,7	Congo.....	20,2	71,2	0,6
13 Camerún.....	35,7	46,2	1,7	Ghana.....	77,3	69,7	0,6
14 Togo.....	30,4	45,5	1,7	Senegal.....	46,6	53,6	0,5
15 Congo.....	26,0	45,2	1,7	Mauricio.....	54,9	48,6	0,4
16 Mauricio.....	46,7	43,7	1,6	Kenia.....	26,8	37,1	0,3
17 Cabo Verde.....	32,6	43,4	1,6	Zimbabwe.....	26,4	34,1	0,3
18 Gabón.....	42,5	38,2	1,4	Madagascar.....	28,4	33,4	0,3
19 Liberia.....	22,1	28,6	1,1	Uganda.....	23,7	31,1	0,3
20 Burkina Faso.....	25,5	24,4	0,9	Tanzania.....	25,6	26,3	0,2
21 Mozambique.....	13,8	22,9	0,8	Zambia.....	5,1	15,9	0,1
22 Sudán.....	26,1	22,6	0,8	Cabo Verde.....	9,9	15,1	0,1
23 Mali.....	19,6	22,1	0,8	Swazilandia.....	2,3	12,3	0,1
24 Etiopía.....	37,0	22,0	0,8	Seychelles.....	14,1	10,5	0,1
25 Rep.Dem. Congo.....	15,0	18,4	0,7	Etiopía.....	6,4	9,5	0,1
26 Tanzania.....	15,4	18,3	0,7	Malawi.....	7,7	8,8	0,1
27 Madagascar.....	16,1	16,3	0,6	Rep.Dem. Congo.....	4,0	4,7	0,0
28 Namibia.....	14,3	15,0	0,6	Rep. Centroafricana.....	6,9	4,7	0,0
29 Uganda.....	12,8	10,2	0,4	Sudán.....	1,3	3,9	0,0
30 Gambia.....	9,6	9,8	0,4	Mayotte.....	0,8	3,7	0,0
31 Rep. Centroafricana.....	0,9	8,7	0,3	Togo.....	6,9	3,7	0,0
32 Sierra Leona.....	3,4	7,5	0,3	Sierra Leona.....	3,7	2,5	0,0
33 Djibouti.....	2,9	6,9	0,3	Mali.....	2,5	2,0	0,0
34 Ruanda.....	5,4	6,6	0,2	Gambia.....	0,8	1,6	0,0
35 Santa Elena.....	8,2	6,1	0,2	Liberia.....	0,5	1,4	0,0
36 Níger.....	2,6	5,0	0,2	Botswana.....	0,5	0,9	0,0
37 Botswana.....	10,5	3,5	0,1	Chad.....	1,3	0,8	0,0
38 Chad.....	3,8	3,3	0,1	Níger.....	1,6	0,7	0,0
39 Guinea Bissau.....	4,1	3,2	0,1	Burkina Faso.....	1,0	0,6	0,0
40 Mayotte.....	2,7	2,9	0,1	Benín.....	1,3	0,3	0,0
41 Zambia.....	4,9	2,6	0,1	Ruanda.....	0,0	0,3	0,0
42 Comoras.....	0,4	2,3	0,1	Santa Elena.....	0,3	0,2	0,0
43 Zimbabwe.....	4,0	2,0	0,1	Burundi.....	0,3	0,2	0,0
44 Malawi.....	1,2	1,5	0,1	Djibouti.....	0,2	0,2	0,0
45 Burundi.....	1,9	1,2	0,0	Sto Tomé y Príncipe.....	0,3	0,1	0,0
46 Eritrea.....	0,4	0,6	0,0	Comoras.....	0,1	0,1	0,0
47 Swazilandia.....	0,6	0,6	0,0	Lesotho.....	0,0	0,0	0,0
48 Lesotho.....	0,1	0,2	0,0	Guinea Bissau.....	0,4	0,0	0,0
49 Sto Tomé y Príncipe.....	0,2	0,1	0,0	Eritrea.....	0,0	0,0	0,0
50 Somalia.....	0,0	0,0	0,0	Somalia.....	0,0	0,0	0,0

Fuente: Datacomex.

3.2. Motivos de la escasa presencia empresarial en África Subsahariana

¿Por qué motivos las empresas se resisten a tener una mayor presencia en África Subsahariana? Tres son los grandes motivos que pueden explicar esta situación: la falta de un marco adecuado para los negocios, la falta de infraestructuras y la escasez de información.

a) Debilidad del marco institucional y regulatorio para el desarrollo de los negocios y la inversión extranjera.

Lo que se conoce como seguridad jurídica, es decir la existencia de un marco legal de efectivo cumplimiento para el desarrollo de los negocios es probablemente una de las principales deficiencias de la región de África Subsahariana. Este marco es ▷

responsabilidad exclusiva de los Gobiernos respectivos, e implica no tanto la existencia de muchas leyes sino sobre todo la aplicación efectiva de las existentes. Son frecuentes los casos de marcos normativos impecables desde el punto de vista jurídico cuya aplicación práctica resulta simplemente imposible o sólo posible tras mediación judicial.

Los Gobiernos de terceros países poco pueden hacer en este sentido, más allá de proveer asistencia técnica para las reformas legales o la firma de acuerdos bilaterales. En este sentido, para el caso de España destacan dos tipos de acuerdos: los Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones, competencia del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, y los Convenios para evitar la Doble Imposición, competencia del Ministerio de Economía y Hacienda. En el primero de los casos se trata fundamentalmente de proteger a los inversores nacionales de los abusos de la Administración del país receptor, mientras que en el segundo de los casos se trata de evitar que los rendimientos de las inversiones tributen o donde se producen o donde se consolidan, pero no en los dos sitios.

b) Falta de infraestructuras.

La falta de infraestructuras, entendidas en un sentido amplio, es uno de los principales lastres para el desarrollo de los países. Podríamos distinguir a estos efectos tres tipos de infraestructuras.

En primer lugar, las *infraestructuras político-institucionales*, bajo la forma de una buena Administración ejecutora de las políticas de los Gobiernos respectivos. Eso requiere capital humano, formación y una lucha activa contra la corrupción. Para sostener dicha Administración, lógicamente, se requieren unos ingresos suficientes basados en un sistema de recaudación razonable, generalmente compuesto en un primer momento por impuestos indirectos (impuestos sobre el consumo, aranceles aduaneros), que son complementados con impuestos directos (sobre la renta, sobre beneficios de sociedades o sobre el patrimonio) a medida que aumenta el grado de desarrollo.

En segundo lugar, las *infraestructuras sociales*:

sin una mínima red de sanidad y sin un sistema educativo no hay posible desarrollo. La salud y la educación son dos pilares fundamentales previos para el desarrollo de cualquier sociedad.

En tercer lugar, las *infraestructuras económicas*, compuestas fundamentalmente de redes de transporte, medio ambiente y energía. Estas redes permiten que las actividades productivas se desarrollen de forma eficiente y que se constituya un mínimo sector privado empresarial, que es la clave de cualquier crecimiento sostenible.

c) Falta de información.

En plena era de la información, la falta de información sobre África constituye una contradicción no por lamentable menos realista. Para ser exactos, no existe tanto un problema de falta de información como de selección y adecuación de la misma. Es precisamente el exceso de información lo que facilita la generalización y la falta de discriminación entre países tan dispares como los de África Subsahariana. Cuando muchas personas medianamente informadas tienen grandes dificultades simplemente para localizar la mayoría de los países africanos en un mapa, es normal que los prejuicios y los lugares comunes abundan al hablar de África Subsahariana.

En la provisión de información adecuada sobre la realidad africana tiene responsabilidad los poderes públicos, tanto de los países africanos como de los países terceros, así como los medios de comunicación.

4. La política de internacionalización de la empresa española en África Subsahariana

En los últimos años el Gobierno de España ha venido potenciando de una forma muy clara las relaciones políticas y económicas con el continente. El Plan África elaborado por el Ministerio de Asuntos Exteriores, iniciado para el período 2006-2008, y al que seguirá el 2009-2011, constituye un marco ▷

general de apuesta por el continente, dentro del cual se desarrollan las distintas políticas. A partir de este Plan se han desarrollado otros planes específicos como el Plan de Impulso a la Actividad Empresarial en África Subsahariana del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

La Administración española desarrolla con África Subsahariana los instrumentos de internacionalización de la empresa que se desarrollan a continuación.

4.1. Política institucional de fomento de las relaciones económicas y comerciales bilaterales

La política comercial bilateral con los países de África Subsahariana se instrumenta desde la Secretaría de Estado de Comercio, apoyada en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales. Existen actualmente 8 oficinas económicas y comerciales acreditadas en más de 40 países africanos. Las Oficinas Económicas de Dakar (Senegal), Accra (Ghana), Lagos (Nigeria), Malabo (Guinea Ecuatorial), Luan-da (Angola), Johannesburgo (Sudáfrica), Nairobi (Kenia) y a las que se suma El Cairo (Egipto, pero con competencias en algunos países subsaharianos) constituyen una importante red institucional. La apertura en los últimos años de las Oficinas de Nairobi, Malabo o Accra constituye sin duda un fiel reflejo de la importancia que la Administración española otorga a las relaciones económicas y comerciales con este continente.

El apoyo institucional se complementa con la colaboración con las distintas organizaciones empresariales, así como con la creación de órganos específicos, como puede ser el Consejo Asesor para la Promoción del Comercio con África Occidental (CAPCAO), órgano colegiado creado en 1996 y reforzado en 2005 para apoyar y asesorar en el fomento de las relaciones comerciales con los países africanos de esta zona, integrado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el Gobierno y las Cámaras de Comercio canarias y el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

4.2. Refuerzo del marco regulatorio e institucional para el desarrollo de negocios

Los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), negociados por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, están destinados a establecer a nivel bilateral condiciones de estímulo y defensa de los inversores de uno y otro país, así como mecanismos de resolución de conflictos. Por lo que respecta a África Subsahariana, España tiene actualmente en vigor 5 APPRI con Gabón, Guinea Ecuatorial, Namibia, Nigeria y Sudáfrica, a los que se sumarán los 7 ya firmados con Angola, Congo, Etiopía, Gambia, Ghana, Mauritania y Senegal y uno rubricado con Mozambique.

Los Convenios de Doble Imposición (CDI), negociados por el Ministerio de Economía y Hacienda, favorecen los flujos de capitales al eliminar la doble imposición mediante una adecuada definición bilateral de las rentas sujetas a imposición en un país, en otro o en ambos, teniendo en cuenta las características de los correspondientes sistemas fiscales, lo que permite una mayor seguridad jurídica a los inversores. Por lo que respecta a África Subsahariana, España tiene en vigor 4 CDI con Costa de Marfil, Liberia, República Democrática de Congo y Sudáfrica, más otro firmado con Senegal y otros dos rubricados con Namibia y Nigeria.

A estos dos instrumentos cabría añadir el Fondo de Estudios de Viabilidad en su modalidad de reformas sectoriales, que financia estudios para la modernización institucional en el ámbito económico, incluyendo estudios de consultoría, preparación de reformas institucionales, formación, elaboración de normas y reglamentos, asistencia técnica y proyectos piloto.

4.3. Apoyo financiero a la internacionalización

a) Créditos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo) para la internacionalización.

Los créditos FAD para la internacionaliza- ▷

ción son créditos concesionales otorgados a países en desarrollo para la financiación de proyectos a realizar por empresas españolas que vayan equipados con bienes y servicios españoles. Su objetivo fundamental es la internacionalización de la empresa española, si bien tienen efectos sobre el desarrollo de las infraestructuras de los países receptores. Su régimen viene regulado a nivel internacional por el «Acuerdo sobre directrices en materia de apoyo oficial a la exportación», comúnmente conocido como «Consenso OCDE», que establece las reglas del juego de la financiación a la exportación con apoyo oficial. Dicho Consenso establece en su capítulo III una serie de disciplinas a cumplir por la financiación concesional ligada, que en el caso español se articula a través del FAD. Las posibilidades de actuación de este instrumento se ven por tanto limitadas por las normas del Consenso OCDE sobre la ayuda ligada. Así, por ejemplo, el país de destino debe estar en unos umbrales de renta por habitante:

- Países menos avanzados (PMA, generalmente con una renta por habitante inferior a los 750 dólares de EEUU)⁷: sólo son susceptibles de recibir créditos desligados, es decir, no vinculados a la exportación de bienes y servicios de un país determinado. La mayoría de países de África Subsahariana caen dentro de este ámbito.

- Países elegibles no PMA (generalmente con una renta por habitante entre 750 y 3.705 dólares

de EEUU)⁸: son susceptibles de recibir créditos ligados. En África Subsahariana se incluirían Cabo Verde, Kenia, Nigeria, Namibia.

- Países no elegibles (generalmente con una renta por habitante superior a 3.705 dólares de EEUU). Botswana, Gabón, Guinea Ecuatorial, Seychelles, Sudáfrica

El país de destino viene asimismo limitado por su situación de endeudamiento, en virtud de la normativa OCDE y la legislación nacional. Así, a raíz de las recomendaciones del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE, los denominados países pobres altamente endeudados (HIPC en su denominación en inglés) no son susceptibles de recibir ayuda ligada ni, en una estricta interpretación de la Ley española 38/2006, de 7 de diciembre, Reguladora de la Gestión de la Deuda Externa, tampoco serían susceptibles de recibir ayuda reembolsable bajo la forma de créditos. En África Subsahariana se encuentran 33 países HIPC: Benín, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Chad, Comores, Congo, Costa de Marfil, Eritrea, Etiopía, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Níger, República Centroafricana, República Democrática de Congo, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Tanzania, Togo, Uganda y Zambia.

Desde el punto de vista del proyecto, sólo pueden ser elegibles para ayuda ligada los proyectos no comercialmente viables. En este sentido, se considera que un proyecto es comercialmente no viable cuando no es capaz de generar, a precios de mercado, unos flujos de caja suficientes para cubrir los costes operativos del proyecto y atender el servicio de la deuda con la que se ha financiado la inversión, suponiendo que ésta es en términos comerciales o de mercado.

Las limitaciones derivadas del endeudamiento de muchos países de África Subsahariana ha hecho que, a medida que se agotan los compromisos anteriores a la Ley de Gestión de la Deuda Externa, la posibilidad de créditos FAD para la internacionalización en África Subsahariana se limite en la actua- ▷

⁷ Los países Países Menos Avanzados (PMA, o LDC en sus siglas en inglés -Least Developed Countries) son los países que, de acuerdo con Naciones Unidas, tienen los indicadores socioeconómicos e Índices de Desarrollo Humano (IDH) más bajos del mundo. Para que un país se considere PMA debe cumplir tres criterios: bajos ingresos (renta por habitante inferior a 750 dólares de EEUU durante los 3 últimos años); escasos recursos humanos (según los indicadores de esperanza de vida, salud, educación y nivel de alfabetización) y vulnerabilidad económica (según la inestabilidad de la producción agrícola, inestabilidad de exportaciones, importancia de los sectores no tradicionales en la economía y porcentaje de población desplazada por desastres naturales). Los países se «gradúan» cuando dejan de cumplir estos criterios durante dos trienios consecutivos. En los últimos tiempos sólo se han graduado Botswana en 1994 y Cabo Verde en 2007.

⁸ El Consenso OCDE limita los países que pueden recibir ayuda ligada a aquellos cuya renta per cápita les permite acceder a la financiación a 17 años del Banco Mundial. Actualmente el umbral se encuentra en 3.705 \$USA, según datos de renta de 2007 publicados en julio de 2008. Este umbral se actualiza todos los años en el mes de julio.

lidad a un número reducido de países que no tienen problemas de endeudamiento, como Cabo Verde (con quien está en vigor un programa financiero por valor de 50 millones de euros), Angola (con quien hay firmado un programa financiero desligado por valor de 200 millones de euros), Kenia o Namibia, entre otros. Precisamente la imposibilidad de fomentar las exportaciones de infraestructuras a algunos países de indudable interés comercial pero donde no cabía la ayuda reembolsable ha sido el motivo del surgimiento de instrumentos como el Plan África de Exportación de Infraestructuras de África Subsahariana.

b) El Plan África de Exportación de Infraestructuras de África Subsahariana.

El Plan África de Exportación de Infraestructuras forma parte de las nuevas medidas del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de impulso a la exportación comprendidas en el Plan de Estímulo de la Economía y el Empleo (Plan E). Este Plan, dotado inicialmente con 70 millones de euros con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo para la Internacionalización, tiene el objetivo de generar oportunidades de negocio para empresas españolas en países de África Subsahariana cuyas condiciones especiales no permitían una política tradicional de fomento de la internacionalización. El Acuerdo de Consejo de Ministros que aprobó en abril de 2009 fija como prioritarios doce países: Camerún, Costa de Marfil, Ghana, Senegal, Tanzania, Uganda, Guinea Bissau, Burkina Faso, Malí, Santo Tomé y Príncipe, Madagascar y Etiopía, países todos ellos englobados dentro de la categoría de HIPC (y por tanto no susceptibles de recibir financiación reembolsable o ligada), por lo que recibirán excepcionalmente financiación no reembolsable y desligada con cargo a esta Línea. Ello permitirá, en plena sintonía con la política española de cooperación al desarrollo, el Consenso OCDE y las recomendaciones del CAD, dar continuidad a la política de fomento de la internacionalización de la empresa española en la región

de África Subsahariana en determinados países que presentan restricciones de financiación, para que no desaparezcan de la cartera de mercados potenciales para las empresas españolas. El Plan África de Exportación de Infraestructuras complementará así la financiación ya disponible para proyectos en otros países de África con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo para la Internacionalización.

Los proyectos a financiar por el Plan África de Exportación de Infraestructuras se determinarán de común acuerdo entre los Gobiernos de los países beneficiarios y de España, dando prioridad a los proyectos en los sectores de infraestructuras de transporte, energía (electrificación rural, energías renovables, etcétera) y medio ambiente (depuradoras, potabilizadoras, etcétera).

c) Donaciones de estudios de viabilidad para proyectos. La Línea ATAS.

El Fondo de Estudios de Viabilidad (FEV) permite la introducción de ingenierías, consultoras, tecnologías y *know how* españoles en las fases de preparación de proyectos o de establecimiento de un marco sectorial de regulación o planificación regional en terceros países. Se instrumenta mediante la financiación de estudios de viabilidad realizados por empresas españolas en países extranjeros. En su modalidad pública, la solicitud procede de las autoridades del país beneficiario, que recibe la donación del estudio de viabilidad realizado por una empresa española. Esto permite que ningún proyecto (cuya financiación ha de estar clara antes de autorizar el estudio) que sea de interés para las empresas españolas deje de salir por falta de un estudio de viabilidad previo. Con cargo al FEV se financia la totalidad del coste del estudio, con los recursos asignados en el FAD para la Internacionalización. Esta modalidad es competencia de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

En principio todos los países de África Subsahariana son elegibles para el FEV general, y además para modalidad especial de FEV denominada Línea de Asistencia Técnica a los países de África Subsa- ▷

Subsahariana (ATAS). Esta es una línea específica que comparte las características básicas de la Modalidad Pública de FEV (se solicita por las autoridades del país receptor, es una donación y se financia el coste total de la asistencia), pero que simplifica el procedimiento en dos aspectos básicos: no es preciso incluir en la solicitud los Términos de Referencia, y el proceso de selección de la empresa adjudicataria puede ser realizado por la Administración española. De esta forma, las autoridades del país únicamente tienen que enviar la carta de solicitud y, en caso de aprobación, el resto del procedimiento se lleva a cabo por la Administración española, que comunica finalmente al beneficiario la empresa española adjudicataria del estudio.

d) Otras formas de apoyo a la internacionalización en condiciones comerciales.

Las políticas de internacionalización de la Administración se complementan con otras medidas en condiciones comerciales que permiten cubrir determinados fallos de mercado.

Por un lado, el seguro de crédito por cuenta del Estado, instrumentado en España a través de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE), permite que el Estado asuma los riesgos políticos y comerciales a los que se ve expuesta la financiación en el mercado destino de la exportación. De este modo se facilita la entrada de las entidades financieras privadas en estas operaciones y su realización, algo especialmente útil en países como los de África Subsahariana.

En el contrato de ajuste recíproco de intereses (CARI), en el que intervienen la Dirección General de Comercio e Inversiones el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio), el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y CESCE, que canalizan el apoyo oficial al crédito de exportación concedido, el Estado asegura a la entidad financiera una determinada rentabilidad del crédito a la exportación. Se elimina el riesgo incurrido al conceder un crédito a la exportación a largo plazo a tipos fijos ante eventuales variaciones.

El Estado también puede asumir participaciones en el capital de inversiones privadas comercialmen-

te viables en países donde la iniciativa privada difícilmente aportaría fondos suficientes. Este es el papel de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES), sociedad anónima de capital mixto que ofrece financiación bajo la forma de capital riesgo, préstamos participativos u otras fórmulas para proyectos viables en el exterior en los que exista algún tipo de interés español. Aparte de los tradicionales instrumentos de participación de COFIDES, este organismo se encarga de gestionar los fondos estatales FIEEX (Fondo para Inversiones en el Exterior) y FONPYME (Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa). COFIDES cuenta en particular, además, con la Línea África Subsahariana, que financia proyectos privados viables con interés español que se realicen en cualquier país de África Subsahariana (salvo Sudáfrica) en los sectores prioritarios de agroindustria, energías renovables, infraestructuras y servicios públicos, transportes y turismo. La Línea puede aportar participaciones en capital, préstamos de coinversión u otros instrumentos participativos a medio y largo plazo, siempre con un límite de 25 millones de euros por operación y un máximo de hasta el 70 por 100 del volumen de inversión del proyecto.

El apoyo a la internacionalización también se realiza mediante subvenciones parciales de los costes fijos de internacionalización en los que incurren las empresas, en especial las pymes. En este sentido el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) subvenciona parte de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de ofertas técnicas en concursos o licitaciones internacionales (a través del Fondo de Ayuda Integral a Proyectos FAIP), gastos de prospección de inversiones en la fase previa a la decisión de acometer los estudios de viabilidad y las actividades de preinversión (a través del Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior –PROSPINVER–). El ICEX también cuenta con un Programa de Apoyo a Proyectos en África Subsahariana (PAPAS) destinado a subvencionar parte de los gastos de comercialización o implantación comercial y productiva de las empresas españolas en determinados países de África Subsahariana (Angola, Zambia, Santo Tomé y ▷

Príncipe, Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, República del Congo, Senegal, Sierra Leona, Togo).

En el marco multilateral, el Fondo Fiduciario para Infraestructuras Unión Europea-África supone también un apoyo a la financiación de infraestructuras en África Subsahariana en el marco de proyectos comercialmente viables. Este Fondo se deriva del mandato del Consejo Europeo de diciembre de 2005 para la creación de una Asociación UE-África para el fomento de las infraestructuras en los sectores de transporte, agua, saneamiento, energía y tecnología de la información. En este marco, la Comisión Europea firmó un Memorandum de Entendimiento con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) creando una «Asociación para infraestructuras UE-África» (*EU-África Infrastructure Partnership*) y, dentro de ella un Fondo Fiduciario para Infraestructuras UE-África, cuyo objetivo es contribuir al logro de objetivos estratégicos de la Asociación en los campos de lucha contra la pobreza, ayuda al desarrollo, crecimiento económico sostenible e integración regional. El objetivo del Fondo es financiar proyectos de infraestructuras de transportes, comunicaciones, energía y agua en África Subsahariana que sean comercialmente viables y que tengan carácter regional (es decir, que afecten a más de un país). El Fondo combina los fondos FED con préstamos del BEI para subvencionar el tipo de interés de los préstamos, lo que permite ajustar las condiciones financieras de éstos a las limitaciones que impone el Fondo Monetario Internacional al endeudamiento de los países HIPC. La participación de España, la más cuantiosa y la primera en ser comprometida, responde al compromiso adoptado por el Consejo de Ministros el 28 de julio de 2006 y al marco del Plan África 2006-2008. COFIDES actúa como primera ventanilla en España para las solicitudes de financiación de proyectos con cargo a este Fondo.

e) Programas de conversión de deuda.

No es realmente una política de internacionaliza-

ción, pero se incluye aquí porque puede suponer oportunidades para las empresas. Los programas de conversión de deuda por inversiones públicas persiguen que una parte de los fondos destinados por un país altamente endeudado a la cancelación de su deuda con España sean reutilizados en la financiación de proyectos de inversión públicos. De este modo se logra una suerte de condonación de deuda condicionada a la realización de proyectos de inversión, que benefician al país deudor y le obligan a asumir un compromiso en sus objetivos de lucha contra la pobreza. Del mismo modo que los créditos FAD para la Internacionalización persiguen un objetivo de internacionalización de la empresa española, pero tienen efectos sobre el desarrollo, los programas de conversión de deuda instrumentados por el Ministerio de Economía y Hacienda persiguen un objetivo de política de cooperación al desarrollo (dentro del ámbito de gestión de la deuda externa), pero pueden tener efectos sobre la internacionalización, al generar oportunidades de negocio para empresas. En la práctica los programas de conversión de deuda en inversiones llevan aparejada la constitución, por parte del país deudor, de un fondo por el contravalor en moneda local de la deuda (o parte de la deuda) condonada cuyos recursos se dedicarán a proyectos de desarrollo.

En estos momentos se encuentran en vigor programas con varios países, entre ellos Guinea Ecuatorial (proyectos de interés social), y se esperan, entre otros, con países de África Subsahariana donde se han producido condonaciones adicionales de España aprobadas tras el Plan África de 2005 (Burkina Faso, Camerún, Mauritania, Senegal, Tanzania o Uganda) o tras la Ley de Gestión de la Deuda de 2006 (Ghana, Mauritania, Mozambique, Senegal, Tanzania o Uganda).

4.4. Políticas de promoción e información

Como se señaló anteriormente, la falta de información adecuada sobre la realidad de África Subsahariana impide una adecuada estrategia de internacionalización de las empresas españolas en la ▷

zona. En este sentido resulta fundamental la labor de difusión del ICEX respecto a la oferta española, en el marco de sus acciones de promoción comercial y de inversiones, así como la labor de difusión en España de las oportunidades de negocio de África Subsahariana. En el terreno de la promoción, acciones como el apoyo a las misiones comerciales o la participación en Ferias como las de Angola, Sudáfrica, Kenia, Mozambique o Nigeria suponen una indudable plataforma de expansión. Por el lado de las inversiones, además, encuentros empresariales como el celebrado en Senegal para el conjunto de África occidental en noviembre de 2007 o el de Kenia en junio de 2009 son herramientas imprescindibles.

5. Conclusiones

África Subsahariana presenta hoy en día un gran potencial para los negocios, a pesar de sus indudables dificultades. Son los prejuicios y la falta de información sobre los riesgos y las oportunidades existentes en cada país y en cada sector de África Subsahariana los que dificultan un adecuado aprovechamiento de las oportunidades por parte de las empresas españolas, que sin duda se ven favorecidas en esta tarea por el apoyo que la Administración comercial española viene prestando en los últimos años a este continente, por el que merece la pena apostar.