

ANGOLA

UN SOCIO ESTRATÉGICO DE NEGOCIOS PARA
ESPAÑA EN ÁFRICA

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE
ESPAÑA EN LUANDA

JIMEX 4-8 de Julio de 2011

Datos generales

- 18,5 millones de habitantes en 1.246.700 km².
- Recursos naturales: petróleo, diamantes, minerales, pesca, agricultura, etc.
- Moneda: Kwanza; 1\$=93 Kz; mercado informal 1\$=100 Kz
- República presidencialista con sistema político estable desde 2002 tras 27 años de guerra civil.
- Posición 146 sobre 169 en Índice de Desarrollo Humano (PNUD). 70% de la población vive con menos de 2 \$ al día.

“Boom” Económico Reciente

- PIB TOTAL 85.249 Millones \$ y per capita 4.688 \$**
- Entre 2000 y 2008 el mayor crecimiento económico del mundo por delante incluso de China.**
- Crecimiento PIB: 7,9% en 2011 (P)**
- 48% industrias extractivas del petróleo, 20% servicios, 13% construcción y manufacturas, 8% agricultura y pesca.**
- Inflación 14,5, paro 23,9, superávit presupuestario de 3% y saldo por cuenta corriente del -2,2% del PIB. 8 meses de importación con las reservas actuales (más de 17.000 M\$)**
- Acuerdo Stand-by con el FMI: \$ 1.400 M.**

POR QUÉ ANGOLA

- ◆ Uno de los mercados más importantes de África Subsahariana con grandes recursos naturales: 1,9 millones de barriles/día petróleo, diamantes.
- ◆ Diversificación de economía: agricultura, pesca, comercio, turismo, minerales (PLANAGEO), además de nuevas explotaciones de petróleo en aguas profundas.
- ◆ Mucho por hacer: viviendas, agua, energía, telecom., transportes, sanidad, servicios, educación, sector financiero.
- ◆ El Estado angoleño el mayor cliente
- ◆ Facilidad del idioma (portugués) y proximidad cultural: ej. Vino, pescado, etc.
- ◆ Riesgos pero grandes oportunidades

Relaciones Bilaterales Con España

- ✦ **2011 (enero-marzo): 101 M € (EXPORTACIÓN) y 150 M € (IMPORTACIÓN)**
- ✦ **2010: disminución EXPORTACIÓN española=280 M € (2009=356 M €; 2008= 484 M €)**
PRODUCTOS: Bienes de Equipo y Productos industriales: vehículos (20%), máquinas y aparatos mecánicos (15,3%), material eléctrico (8,2%).
- ✦ **2010: cae la IMPORTACIÓN española= 470 M €. (2009=551M €;2008 = 1.219 M €).**
PRODUCTOS: 97% es petróleo y 2% pescado
- ✦ **Inversiones españolas en Angola :**
-Stock de inversiones españolas 65 M € hasta 2009 (no hay inversiones de Angola en España)
- ✦ **Relaciones bilaterales:**
-Buena imagen y conocimiento de la España actual.
-Excelente sintonía política: actual y en el pasado.
- ✦ **Numerosas empresas españolas ya instaladas o haciendo negocios en Angola.** Pescanova, Elecnor, Isolux, Makiber, Satec, Globaltec, Consorcio Mercasa-Incatema ...

Hacer Negocio en Angola (1)

- ✦ **Angola es un país bastante abierto a las importaciones (aranceles entre 2 -30 %).**
- ✦ **Adicionalmente hay que añadir: Impuesto de sello (0,5%); gastos de manipulación (hasta 2 %); TVA; gastos generales aduaneros (2%); gastos de almacenamiento (por recogida tardía).**
- ✦ **NO HAY CDI. Impuestos: Sociedades (35%); IRPF progresivo hasta 17%; seguridad social: 8% empleador y 3% empleado; TVA 10%, 2% (alimentos esenciales y suministros médicos)**
- ✦ **Socio local Importante dependiendo: para proyectos públicos (importante) o privado (-importante) o distribuidor de confianza y conocido + bufete abogados con experiencia comercial. "Cuidarle" y hacer seguimiento.**
- ✦ **Mercado oligopolista. Relaciones personales: INVOLUCRAR.**

Hacer Negocio en Angola (2)

- ◆ La paciencia y perseverancia por la burocracia existente.
- ◆ No se puede ir de prisa: protocolarios
- ◆ Economía de mercado con limitaciones y altos costes de introducción: distribución, transporte, lentitud en aduanas.
- ◆ **POCA ESPECIALIZACIÓN**

Hacer Negocio en Angola (3)

- ◆ **Medios de pago: pago anticipado**
- ◆ **Problemas liquidez sector público: financiar con seguro de crédito (CESCE) versus recursos propios ministerios.**
- ◆ **Transferencias internacionales: Necesidad de autorización del BNA a partir de \$ 300.000-350.000.**
- ◆ **Dudas sobre inversiones: nueva ley 20/2011 de 20 de mayo (ANIP)**

Productos agroalimentarios:

- ◆ Escasa producción interna.
- ◆ Distribución: Comercio al por mayor (Golfrate, Arosfram, Entrepuesto aduanero, Maxi); Gran distribución (Shoprite, Jumbo, Martal); Programa del gobierno para potenciar la distribución (CLOD, Nosso Super, Poupalá).
- ◆ Mercado informal (mercados populares, puestos callejeros).

Bienes De Consumo

- ◆ Clase media-alta consolidándose.
- ◆ Escasa o nula producción local, pero competencia internacional.
- ◆ Lentitud proceso de importación.
- ◆ Canales: Importador-distribuidor no especializado en un sector.

Mueble

- ◆ Escasa producción local (artesanal).
- ◆ España: 4º exportador europeo. Destaca: Mueble de madera para oficina y cocina; mueble de metal (excepto oficina).
- ◆ Canales: importador-distribuidor; tienda especializada.

Sector Eléctrico

- ◆ Ministerio de Energía y Aguas; ENE (producción, transporte y distribución en todo el país); EDEL (distribución en Luanda).
- ◆ 70 % de origen hidroeléctrico, el resto de gasoil (autogeneración).
- ◆ 1140 MW de capacidad instalada, 750 MW de producción efectiva .
- ◆ Energías renovables: fotovoltaica (comunidades rurales).

Materiales de construcción:

- ◆ Sector muy concentrado.
- ◆ Importadores en proceso de especialización (pero abiertos a nuevos productos).
- ◆ Dificultad de exportar sin tener ya el producto fabricado debido a los tiempos de entrega.
- ◆ Muchas empresas constructoras con centrales de compra en país de origen.

Construcción y obras públicas:

- ✦ Sector con fuerte implantación de empresas portuguesas, brasileñas, sudafricanas y chinas.
- ✦ Necesidad de recuperación de las infraestructuras.
- ✦ Plan ejecutivo habitacional 2008-2012:
 - Objetivo: Un millón de viviendas: Mitad en Luanda y mitad en el resto del país; deseable instalación de fábricas de materiales de construcción y productos intermedios.
 - Pero se plantean dificultades: logísticas, suelo edificable, financiación, escasez de materiales de construcción, desminado necesario y falta de mano de obra cualificada.
- ✦ Atrasos en los pagos del sector público desde 2009. También: Bajo grado de ejecución del Presupuesto.

NAMIBIA (1/2)

- ◆ PIB: 4,8% de crecimiento en 2011
- ◆ Población: 2,1 millones
- ◆ Moneda 1 \$ = 7,77 dólares namibios
- ◆ Reservas 1.888 M \$
- ◆ Destaca sector minerales (diamantes, uranio, zinc, oro y cobre), pesca, turismo.
- ◆ Bilateral: X española 12 M €; M española 158 M €
- ◆ Productos de X = muy diversificada bienes de equipo, pescado, material eléctrico, etc.
- ◆ Productos de M= muy concentrado en pescado

NAMIBIA (2/2)

- ◆ Dependencia económica de Sudáfrica
- ◆ Formas de negocio + adaptadas mercado anglosajón.
- ◆ Empresas españolas en sector pesca
- ◆ Oportunidades en infraestructuras (puertos, FFCC,..), energía (renovables, etc.), Recursos hídricos y sector turístico.
- ◆ NO CDI. Impuestos: sociedades 35%, VAT 15%

R Democrática del Congo (1/3)

- POBLACIÓN: 67 M habitantes en 2,3 millones de km² (casi cinco veces España)
- Moneda: el Franco Congoleño 1\$=948 CDF
- PIB 6% en 2010 y el 6,5% en 2011.
- Sectores de crecimiento: minería, agricultura y construcción.
- 37% agricultura, 13% Minería, 12% industria y 35% servicios.
- Inflación 26% en 2010, 15% (2011) desempleo 50%, déficit presupuestario de 3% y el saldo por cuenta corriente repuntará hasta el 26% del PIB en 2011.
- Alrededor de 2 meses de importación con las reservas actuales (1.250 M\$).

R Democrática del Congo (2/3)

- Exportación española: 23 M € y la Importación: 2 M € en 2010. La exportación se encuentra relativamente diversificada mientras que la importación se concentra en cacao y madera fundamentalmente.

CONSEJOS PRÁCTICOS

- ✦ Selección de agente/socio/distribuidor local lo + importante
- ✦ El Agente figura normal: diversas empresas y productos diferentes.
- ✦ Distribución moderna y tradicional con importante sector informal. Precios altos. Dualismo
- ✦ Pocos grandes mayoristas que absorben buena parte del negocio en un **limitado número de ciudades** del país.

R Democrática del Congo (3/3)

- ✦ Altos costes: aduana, transporte, electricidad, agua, etc.
- ✦ Mercado bienes de consumo dominado por libaneses y asiáticos, entre otros.
- ✦ Etiquetado en francés y es un mercado de precio y no de calidad.
- ✦ Pago por anticipado
- ✦ TVA del 12% y los importadores pagan el 12% de su facturación.
- ✦ Bélgica exporta el 38,5%, China (27%), Chile el 10%, Finlandia (9,5%), EEUU (6,5%) y Alemania (5,8%).
- ✦ **Oportunidades de negocio** en ropa usada, equipamiento del hogar, alimentos, automóviles (4x4), sector minero, sector de energía, telecomunicaciones e infraestructura en general.

R del Congo (Brazzaville) (1/2)

- ◆ Población 3,8 M en 342.000 km²
- ◆ PIB 10,6% en 2010 y algo menos 2011 (8,7%).
- ◆ 310.00 b/d de petróleo y agricultura.
- ◆ Precios alrededor del 5,5%, 50% desempleo, superávit presupuestario y déficit por cuenta corriente.
- ◆ Cancelaciones de deuda (HIPC): estabilidad y reformas

R del Congo (Brazzaville) (2/2)

- ◆ Bilateral: X de 23 M €; M de 356 M €
- ◆ X: 17% combustibles, 15% b de equipo, 10,5% automóviles, etc.
- ◆ M: 80% combustibles, 10% cobre, 6,55 madera
- ◆ Puesto 179 de 183 países en el informe anual del BM sobre "Hacer Negocios en 2010"
- ◆ Pago por anticipado.
- ◆ Oportunidades: sector hidrocarburos, energía, infraestructuras, educación, sanidad, etc.

ZAMBIA (1/2)

- ◆ Población 12,9 M de hab. en 752.614 km²
- ◆ PIB 6,6%: cobre sobre todo y construcción, agricultura y turismo. Privatizaciones.
- ◆ Inflación 9,9%, déficit por C/C -2,7% y déficit presupuestario (-3,6%)
- ◆ Bilateral: Export de 9 M €; Import. de 18 M de €.
- ◆ X: Caucho (36%) b de equipo (30,5%)
- ◆ M: cobre /63%) y tabaco (27%)

ZAMBIA (2/2)

- ◆ Negocios ligados al proceso de privatización: agricultura, minería, manufacturas, turismo y energía. Fábricas textiles, fertilizantes, químicos, etc.
- ◆ Facilidad para establecer negocios en el país e invertir (construcción, transporte, etc)
- ◆ EBA y EPA interino con la UE: liberalización 80% de M de Zambia de la UE.
- ◆ Buenas perspectivas económicas aunque falta de diversificación (dependencia de industrias extractivas)