

# Claves para acceder al mercado de África Subsahariana

José Manuel García-Margallo, ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, abogó en su reciente visita a la región, con motivo de su participación en XXII Cumbre de la Unión Africana, por una mayor presencia de las empresas españolas en África Subsahariana al tiempo que destacó las oportunidades de negocio existentes en esa región. Lo primero que conviene destacar es que debido a la complejidad y, para muchos, desconocimiento de los mercados en los países al sur del Sáhara, existen al menos dos cualidades importantes que han de tener aquellos que deseen emprender negocios en África Subsahariana: la paciencia y la capacidad de compromiso.

## Área Internacional de Afi

Los desafíos que entraña la entrada y operativa en el mercado subsahariano son notables, y seguramente los beneficios o retornos de las inversiones acometidas no se producirán de forma inmediata. No son mercados susceptibles de ser abordados durante un corto espacio de tiempo para obtener un lucro rápido, ya que los resultados esperados no tienden a cosecharse con tanta inmediatez como puede ocurrir en otras regiones. De hecho, son muchos los que opinan que para tener éxito en África Subsahariana es necesario realizar una apuesta a largo plazo. Por tanto, las empresas han de diseñar adecuadamente su estrategia de internacionalización hacia aquellos países en los que hayan identificado oportunidades de negocio que resulte de su interés.

En general, es recomendable seguir una estrategia de entrada pausada y progresiva, de modo que permita familiarizarse con las características propias y particularidades de la operativa comercial en destino. Aquellas estrategias que contemplen la reproducción exacta de la actividad desarrollada en el mercado de origen de la empresa difícilmente reportarán buenos resultados en África Subsahariana. Aquí será necesario que la organización valore si su oferta se adecua a las características del consumidor subsahariano. Habrá empresas que tendrán que adaptar sus carteras de productos para poder aprovechar las oportunidades identificadas en la base de la pirámide. Otras incluso tendrán que determinar



Vista de los rascacielos en Johannesburgo, Sudáfrica.

si tienen capacidad de desarrollar, de forma económicamente viable, un producto que se adapte al poder adquisitivo existente en su mercado objetivo.

En cualquier caso, las empresas que deseen abordar estos mercados tendrán que estar preparadas para sortear diversos problemas, desde las fluctuaciones del tipo de cambio, pasando por las dificultades que entrañan unas infraestructuras de transporte con importantes carencias, hasta las falsificaciones, que presionan a la baja los precios de los productos de marca. Para algunas empresas, como aquellas que puedan depender de un sistema de logística fiable, el entorno operativo puede resultar incluso un reto mayor.

Como ocurre, en mayor o menor medida, en la mayoría de los mercados emergentes, los riesgos operati-

## SEGUROS PARA EMPRESAS



**¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?**

Pommes como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparse desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



vos y de inversión en África Subsahariana son elevados. Los principales riesgos que han de tener en cuenta las empresas que desean entrar en los mercados de África Subsahariana se refieren tanto al riesgo político y extraordinario (al que también se hace referencia con la denominación de «Acts of God», al venir originado por la posibilidad de que se produzcan catástrofes naturales), como al comercial. Además está presente el riesgo de tipo de cambio, pues las economías subsaharianas se caracterizan en este sentido por la falta de orden en sus regímenes cambiarios.

### RIESGO POLÍTICO

En cuanto al riesgo político, asociado al nivel de estabilidad política del país en cuestión y del grado de desarrollo de sus instituciones, hay que reconocer que, en las últimas dos décadas, muchos de los países africanos han experimentado importantes avances. A pesar de la existencia de conflictos –incluidos bélicos– y entornos políticos inestables, no es ésta sin embargo una situación que afecte a la mayoría de los países subsaharianos.

Más allá del riesgo soberano, la mayoría de países de África Subsahariana, entre los que se encuentran Angola, Mauritania y Nigeria, países a los que venimos prestándole atención especial desde hace unos años, presentan un entorno de negocios complicado, con una calificación de su clima de negocios de nivel D (el más bajo), según la agencia de calificación de riesgo Coface. Son éstos países en los que la información financiera de

las empresas es poco accesible y cuando lo es, resulta por lo general escasamente fiable. Las transacciones entre empresas pueden resultar difíciles de gestionar en un entorno de riesgo. Además, su marco institucional presenta deficiencias severas y su sistema legal hace que el cobro de deudas pendientes pueda ser muy impredecible. La corrupción, la inseguridad jurídica, y la interferencia del poder público en la aplicación de las decisiones de los tribunales, son algunos de los factores que configuran climas de negocios con signos claros de fragilidad. Mozambique ha mejorado su situación en los últimos años, pasando del nivel D al C, mientras que Senegal y Cabo Verde mantienen su calificación B de forma relativamente estable.

Entre los contados países subsaharianos con una calificación de Coface representativa de un entorno de negocios relativamente bueno (nivel A3) o aceptable (A4) se encuentran los siguientes: Sudáfrica (A3), cuyo entorno empresarial es de los más eficientes dentro de los países emergentes, y Namibia (A4), con buenas infraestructuras de transporte y un sistema bancario robusto, entre otras fortalezas, aunque también conviven puntos débiles como la falta de mano de obra cualificada. En éstos, no obstante, la información financiera de las empresas no siempre está disponible, el cobro de deudas puede generar dificultades y el marco institucional presenta deficiencias, a la vez que las transacciones entre empresas pueden sufrir dificultades ocasionales o incluso con recurrencia.

### ÍNDICE DE LIBERTAD DE NEGOCIOS Y COMERCIO, Y RATING (2014)

	Libertad negocios		Libertad comercio	Libertad económica	Rating
	2014	Índice	Índice	Ranking *	Entorno de negocios
Namibia	64,6	Moderadamente buena	82,9	94	A4
Sudáfrica	74,5	Moderadamente buena	76,1	75	A3
Cabo Verde	64,6	Moderadamente buena	66,9	60	B
Senegal	47,5	Restringida	73,2	125	B
Mozambique	65,2	Moderadamente buena	75,5	128	C
Nigeria	48,0	Limitada	63,8	129	D
Mauritania	38,0	Muy limitada	69,0	134	D
Guinea Ecuatorial	43,4	Muy limitada	53,8	168	–
Angola	47,5	Limitada	70,1	160	D

\* Sobre un total de 178.

Fuente: Heritage Foundation y Coface.

Evolución desde 2010: peor (rojo); mejor (verde).

**SEGUROS PARA EMPRESAS**



CUBRA  
CASI  
TODOS SUS  
IMPREVISTOS

**¿Quién no ha  
derramado alguna vez  
el café sobre la mesa?**

Por momentos como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



Actualmente, para operaciones a corto plazo, tanto comerciales como de inversión, la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación, CESCE, a través de una amplia tipología de pólizas, ofrece cobertura abierta sin restricciones para Angola, Cabo Verde, Mauritania, Mozambique, Namibia, Nigeria, Senegal y Sudáfrica; mientras que las operaciones con el mercado ecuatoguineano son analizadas caso por caso por la Compañía. En las operaciones a más largo plazo, en general, CESCE limita la cobertura, y en la mayoría de los casos la condiciona a un análisis previo de la operación (excepto de nuevo en Guinea Ecuatorial, país al que no ofrece cobertura para operaciones a medio y largo plazo).

### BARRERAS COMERCIALES

Desde principios de los años ochenta del siglo pasado diversos países de África Subsahariana han abordado procesos de liberalización comercial, abriendo sus mercados a empresas extranjeras. En las dos últimas décadas, la región casi ha triplicado sus ventas exteriores y ha diversificado sus socios comerciales de forma considerable.

No obstante, indicadores tan relevantes como los costes (en términos de precio por contenedor), el tiempo y la documentación necesarios para exportar e importar desde África Subsahariana todavía superan la media de la OCDE. En la última clasificación de países

elaborada por el Banco Mundial (Informe Doing Business 2014), en cuanto a la facilidad para comercializar con el exterior, solamente ocho economías de África Subsahariana (Sudáfrica y Namibia entre ellas) se sitúan entre las cien primeras sobre un total de 183.

Más allá de los obstáculos en la operativa comercial derivados de las deficiencias en materia de logística y de gestión portuaria existentes en diversos países subsaharianos, generadores éstos de retrasos en los despachos aduaneros de las mercancías, las empresas pueden enfrentar también barreras arancelarias.

Dichas barreras pueden consistir en la aplicación de elevados aranceles para muchos de los productos, incluso en la existencia de crestas arancelarias, de impuestos especiales para ciertos bienes, como ocurre por ejemplo en Mozambique con automóviles, bebidas alcohólicas y bienes de lujo, entre otros. También pueden estar vinculados a los derechos aduaneros para la importación de determinados productos cuya producción nacional se quiere proteger. Ello puede llevar asimismo a suspensiones temporales de la importación de estos bienes (como ocurrió hace unos años con las cebollas en el mercado senegalés) o a aumentos temporales de los aranceles y tasas coyunturales a la importación (por ejemplo en Cabo Verde existe una tasa ecológica aplicada a los envases y embalajes no biodegradables, de metal vidrio o plástico, de productos importados).

Por otra parte, la falta de transparencia en los procedimientos aduaneros, la aplicación en ocasiones discrecional de determinadas disposiciones, la escasa agilidad en las tramitaciones públicas, la falta de capacidad institucional, también suponen una traba por ser generadores de incertidumbre y falta de seguridad jurídica en los intercambios comerciales. En países como Nigeria, se producen frecuentes cambios en dichos procedimientos aduaneros y, sistemas judiciales como el senegalés, no dan una respuesta rápida a las reclamaciones comerciales, restringiendo la operativa de comercio.

Las empresas deberán hacer frente asimismo a ciertas barreras técnicas. En este sentido, deben verifi-

#### CALIFICACIÓN DE LA SITUACIÓN POLÍTICA Y TIPO DE COBERTURA DE RIESGOS DE CESCE

	Situación política	Cobertura de CESCE
Angola	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: abierta, con restricciones cuantitativas (techo a asunción riesgos)
Cabo Verde	Estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: consultar
Guinea Ecuatorial	Relativamente estable	C/p: análisis caso por caso M/p, L/p: cerrada
Mauritania	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso (para cliente privado)
Mozambique	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Namibia	Estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Nigeria	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Senegal	Estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Sudáfrica	Relativamente estable	C/p, M/p y L/P: abierta, sin restricciones

C/p: corto plazo; M/p: medio plazo; L/p: largo plazo..

Fuente: CESCE (información a febrero de 2014).

**SEGUROS PARA EMPRESAS**



CUBRA  
CASI  
TODOS SUS  
IMPREVISTOS

¿Quién no ha  
derramado alguna vez  
el café sobre la mesa?

Personajes como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



## COSTES OPERATIVOS ASOCIADOS AL COMERCIO EXTERIOR

	África Subs.	Angola	Cabo Verde	Guinea Ecuatorial	Mauritania	Mozambique	Namibia	Nigeria	Senegal	Sudáfrica
<b>Exportar</b>										
Documentos	8	10	7	7	8	7	8	9	6	5
Tiempo (días)	31	40	19	29	31	21	25	22	12	16
Coste (USD por contenedor)	2.108	1.860	1.125	1.390	1.640	1.100	1.750	1.380	1.225	1.705
<b>Importar</b>										
Documentos	9	9	7	6	8	9	7	13	5	6
Tiempo (días)	38	43	18	44	38	25	20	33	14	21
Coste (USD por contenedor)	2.793	2.700	925	1.600	1.523	1.600	1.905	1.695	1.740	1.980

Fuente: Doing Business 2014 - Banco Mundial.

car todas las certificaciones y registros específicos, requisitos concretos de envasado (sobre todo para los bienes de consumo) y otras exigencias (como la necesidad de contar en Angola con un importador – distribuidor que posea acreditación oficial), con la finalidad de poder introducir sus productos en el mercado elegido.

### ACUERDOS CON LA OMC

Entre los países objeto de este artículo, son miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1995 Mauritania, Mozambique, Namibia, Nigeria, Senegal y Sudáfrica; y desde 1996 Angola, Cabo Verde (desde 1996). Guinea Ecuatorial, a pesar de haber presentado su solicitud de adhesión en 2007, todavía está pendiente de adherirse y tiene pendiente la entrega de un Memorandum sobre su régimen de comercio exterior.

La pertenencia a la OMC ofrece un marco de garantía sobre las prácticas comerciales, toda vez que la Organización se encarga de velar porque los flujos comerciales mundiales se realicen de forma idónea y

con la libertad suficiente para garantizar un comercio equitativo entre los países. La OMC cuenta, entre otros instrumentos, con un sistema de «examen de las políticas comerciales» de cara a impulsar la transparencia y analizar las políticas seguidas por los distintos países. En caso de existir desacuerdos comerciales motivados por la infracción de derechos contemplados en los acuerdos firmados, existe un mecanismo de «solución de diferencias».

A través de los acuerdos firmados con la OMC, que determinan la normativa jurídica básica del comercio internacional, se garantiza a los países miembros importantes derechos en materia comercial, además de exigirles la implementación de políticas comerciales aceptables. Dichos acuerdos además pretenden garantizar el adecuado ejercicio de la actividad exportadora e importadora.

No obstante, los países en desarrollo, como los protagonistas de este artículo, gozan de un tratamiento especial en el marco de los acuerdos establecidos con la OMC, que suponen en muchos casos la relajación de los plazos de cumplimiento de compromisos e iniciativas que les permitan incrementar su capacidad y oportunidades comerciales.

### NIVEL DE BARRERAS COMERCIALES. RANKING SOBRE 148 ECONOMÍAS

	Prevalencia barreras comerciales	Tarifas comerciales
Sudáfrica	36	74
Senegal	77	115
Namibia	74	80
Mauritania	138	101
Mozambique	91	88
Angola	130	97
Cabo Verde	127	107
Nigeria	95	124

Fuente: Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum.

### ACUERDOS CON LA UNIÓN EUROPEA Y CON ESPAÑA

La Unión Europea es uno de los principales mercados extranjeros proveedores de mercancías para muchos de los países de África Subsahariana. Las relaciones económicas y comerciales de la UE con la región, hasta fina-

## SEGUROS PARA EMPRESAS



**¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?**

Pommes como ese serán lo único por lo que tendrá que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



les de 2007, habían venido regidas por el Acuerdo de Cotonú en vigor desde el año 2000, establecido con los países ACP (África, Caribe y Pacífico) y que recogía la implantación de un sistema de preferencias comerciales recíprocas (en vez de unilaterales, contrarias a los principios de la OMC), mediante la firma de los Acuerdos de Asociación Económica (EPA, según sus siglas en inglés).

La negociación de los EPA que se está realizando a través de agrupaciones subregionales (Comunidad de Desarrollo de África Austral – SADC, África del Oeste, África Central, Este y Sur de África) ha de favorecer la apertura del comercio (de bienes y servicios) de África Subsahariana, así como la mejor cooperación comercial con la UE. Además estos acuerdos también buscan el establecimiento de un clima seguro para la canalización de inversiones.

Los EPA no sólo conllevan una reducción o supresión arancelaria y de otras barreras al comercio exterior, sino que requieren un compromiso global mayor. Su entrada en vigor supone la exención de aranceles y contingentes para las exportaciones, en este caso, de África Subsahariana hacia la UE, y una apertura progresiva de los mercados subsaharianos a los flujos comerciales procedentes de la UE. Asimismo, con la finalidad de que los países puedan superar ciertas adaptaciones internas, se ha previsto la complementación de los acuerdos con apoyo financiero, incrementando los recursos del Fondo Europeo de Desarrollo.

Por el momento, en relación con nuestros nueve países de África Subsahariana analizados de forma más específica, solamente Mozambique goza de un EPA interino (provisional), firmado en 2009. En virtud del mismo, los productos mozambiqueños tendrán acceso libre

#### AGRUPACIONES REGIONALES Y MARCO DE RELACIONES COMERCIALES CON LA UE \*

	ECOWAS <sup>1</sup>	UEMOA <sup>2</sup>	CEMAC <sup>3</sup>	CEEAC <sup>4</sup>	SADC <sup>5</sup>	SACU <sup>6</sup>
Países miembro	Benín, Burkina Faso, <b>Cabo Verde</b> , Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, <b>Niger</b> , <b>Senegal</b> , Sierra Leona, Togo	Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea Bissau, Liberia, Mali, <b>Niger</b> , <b>Senegal</b> , Togo	Camerún, Rep. Centroafricana, Congo, Gabón, <b>Guinea Ecuatorial</b> y Chad	<b>Angola</b> , Burundi, Camerún, Rep. Centroafricana, Congo, Rep. Democrática del Congo, Gabón, <b>Guinea Ecuatorial</b> , San Tomé y Príncipe, y Chad	<b>Angola</b> , Botswana, Rep. Democrática del Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, <b>Mozambique</b> , <b>Namibia</b> , Seychelles, <b>Sudáfrica</b> , Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe	Botswana, Lesotho, <b>Namibia</b> , <b>Sudáfrica</b> , Swazilandia
Tipo	Comunidad Económica (libre circulación de personas y mercancías, con tarifa exterior común)	Unión Monetaria. Moneda común: franco CFA (tipo fijo frente al Euro)	Unión Aduanera y Monetaria (moneda común: franco CFA)	Zona de Libre Comercio (en proceso de establecimiento)	Zona de Libre Comercio (excluida Angola)	Unión Aduanera (Libre circulación de mercancías y tarifa exterior común)
Objetivo	Establecer una Unión Económica y Monetaria. Integración económica, incluyendo las áreas comercial, financiera y monetaria, entre otras	Reforzar competitividad. Crear mercado común (con libre circulación de capitales, mercancías y personas) y velar por su buen funcionamiento, las legislaciones nacionales y el régimen fiscal común. Establecer política común en diversas áreas (agricultura, energía, industria, minería, transportes, infraestructuras, telecomunicaciones y capital humano)	Establecer mecanismo de vigilancia multilateral de las políticas económicas de los Estados miembro, asegurar una gestión estable de la moneda común, velar por la existencia de un buen clima de negocios, armonizar la regulación de las políticas sectoriales y crear un mercado común (con libre circulación de bienes y servicios, personas y capitales)	Promoción y refuerzo de la cooperación y el desarrollo socio-económico (incluido en el plano comercial, aduanero y financiero). Integración regional en África Central	Crecimiento y desarrollo económico de los países miembros. Establecer una Unión Económica en 2018	Facilitar la circulación de mercancías e incrementar las oportunidades de inversión en la Unión, así como el desarrollo de políticas comunes, entre otros.
Sistema de preferencias generalizadas - esquemas "todo excepto armas"	<b>Mauritania</b>	<b>Senegal</b>	Rep. Centroafricana, <b>Guinea Ecuatorial</b> y Chad Gabón, Congo	Rep. Democrática del Congo y San Tomé <b>Guinea Ecuatorial</b>	<b>Angola Mozambique</b>	
Acuerdo de Comercio, Desarrollo y cooperación con la UE					<b>Sudáfrica</b>	
Acuerdos de Asociación Económica (EPAs) con la UE	Costa de Marfil (firmado) y Ghana (iniciado)		Camerún (acuerdo interino); Gabón y Congo (pendiente de ser firmado)		Botswana, Lesotho, <b>Mozambique</b> y Swazilandia (acuerdo interino con todos ellos); <b>Namibia</b> (pendiente de ser firmado)	

<sup>1</sup> Comunidad Económica de los Estados de África Occidental. <sup>2</sup> Unión Económica y Monetaria del África Occidental. <sup>3</sup> Comisión de la Comunidad Económica y Monetaria de África Central. <sup>4</sup> Comunidad Económica de Estados de África Central. <sup>5</sup> Comunidad para el Desarrollo de África Austral. <sup>6</sup> Unión Aduanera de África Austral.

\* La Comunidad de África del Este (EAC) (integrada por Kenia, Uganda, Tanzania, Burundi, Ruanda) y el Mercado Común para África Oriental y Meridional (COMESA) (del que forman parte Djibouti, Eritrea, Etiopía, Somalia, Sudán, Malawi, Zambia, Zimbabwe, Comores, Mauricio, Madagascar y Seychelles), no han sido incluidas ya que los países que las integran no forman parte de los mercados específicos objetivo de esta publicación. Si bien, conviene indicar que estas dos agrupaciones y la SADC están negociando EPA's regionales.

Fuente: elaboración propia a partir de Comisión Europea.

### SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA  
CASI  
TODOS SUS  
IMPREVISTOS

¿Quién no ha  
derramado alguna vez  
el café sobre la mesa?

Personajes como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



de aranceles al mercado comunitario y, a la inversa, el 80,5% de los productos de la UE también podrán entrar libremente en Mozambique, previéndose un proceso de liberalización progresiva hasta 2023. Asimismo, se están llevando a cabo las negociaciones en el área de servicios dentro del marco de la firma de un acuerdo completo.

Por su parte, Namibia estaría pendiente de firmar el EPA interino, y Angola estaría negociando un acuerdo más amplio. Mientras tanto, las relaciones comerciales de Sudáfrica con la UE se rigen por el Acuerdo en materia de Comercio, Cooperación y Desarrollo (TDCA) (en vigor desde 2000). Se trata de un acuerdo bilateral que persigue, entre otros objetivos, la expansión y liberalización del comercio de bienes, servicios y capitales entre las partes. Establece acuerdos comerciales preferenciales entre la UE y Sudáfrica para la introducción progresiva de un Área de Libre Comercio. La liberalización comercial completa se alcanzó a finales de 2012. Si bien, también está contemplada una posible incorporación de medidas de salvaguarda para aquellos casos en que los productos importados supongan una seria amenaza para la industria doméstica. Además, Sudáfrica puede adoptar medidas de salvaguarda de transición.

En el caso de Angola, sus exportaciones a la UE están libres de aranceles y contingentes en virtud

del esquema «todo excepto armas» (EBA - «Everything But Arms»). Se trata de uno de los tres tipos de regímenes del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) (los otros dos se refieren al SPG estándar y el SPG +; el segundo incluye reducciones arancelarias adicionales y se destina a países más vulnerables por el reducido volumen o la escasa diversificación de sus exportaciones), que ofrecen unas condiciones de acceso preferente para las importaciones del mercado comunitario procedentes de países en desarrollo. Del EBA se benefician los «países menos avanzados», afecta a todos los productos excepto armas y armamentos y representa el régimen más ventajoso de los existentes. Junto con Angola, entre los países calificados como «menos avanzados» por Naciones Unidas y que se benefician del EBA, actualizado el 1 de enero de 2014, se encuentran: Guinea Ecuatorial, Mauritania, Mozambique y Senegal.

Por otra parte, algunos de los países de África Subsahariana han firmado acuerdos sectoriales específicos con la UE, como en el ámbito pesquero en el que se encuentran vigentes acuerdos con Cabo Verde (hasta agosto de 2014) y Mozambique (enero 2015).

En el ámbito de las relaciones entre España y los países de África Subsahariana, además de los programas de cooperación financiera y los acuerdos bilaterales de conversión o condonación de deuda, firmados entre España y diversos países de África Subsahariana, nuestro país también ha suscrito diferentes acuerdos sectoriales como uno de pesca con Mozambique, de cooperación en materia de energía solar y en turismo, con Senegal, u otro de cooperación tecnológica con Sudáfrica.

En materia de inversiones, de cara a promover los flujos de inversión, protegiendo a los inversores y reduciendo la fiscalidad aparejada a los proyectos ejecutados por empresas españolas en los países subsaharianos, son destacables los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal (CDI) y los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) ::

#### ACUERDOS BILATERALES: CDI Y APPRI

	CDI (a)	APPRI (b)
Angola	-	-
Cabo Verde	-	-
Guinea Ecuatorial	-	Firma: agosto 2009
Mauritania	-	Firma: jun 08 (quedaba pendiente de ratificar)
Mozambique	-	-
Namibia	Rubricado en feb. 2005	Firma: feb 2003, en vigor desde: jun 2004
Nigeria	Firmado en jun. 2009, pendiente de entrada en vigor.	Firma: jul 2002, en vigor desde: ene 2006
Senegal	Firma en dic 2006, pendiente de entrar en vigor	-
Sudáfrica	Firmado en jun 2006. En vigor desde feb 2008	Firma: sept 1998, en vigor desde: dic 1999

(a) Convenio para evitar la Doble Imposición.

(b) Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.

Fuente: elaboración propia a partir de MINHAP y comercio.es.

**SEGUROS PARA EMPRESAS**



CUBRA  
CASI  
TODOS SUS  
IMPREVISTOS

¿Quién no ha  
derramado alguna vez  
el café sobre la mesa?

Pormenores como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO

