

# Estrategia y Competitividad

Septiembre 2010

## **AFRICA, Las oportunidades actuales que ofrece el continente, son realidad ó ficción?**

Autor: Joaquín Amat Royo

Septiembre 2010

Durante los últimos meses los medios de comunicación se han hecho eco de iniciativas altamente loables, en el desarrollo de seminarios que destacan las oportunidades de negocio y expansión que representa África para las empresas occidentales y especialmente para las españolas.

La expansión de China en África ha representado un revulsivo para los países occidentales, que a falta de iniciativas están viendo que países emergentes como China, India, Brasil y otros países asiáticos están creando unas sólidas bases de desarrollo para sus empresas en el continente.

No hay duda de que la influencia mediática acerca de la actividad diplomática y económica desarrollada por China en el continente africano ha sido el desencadenante, a la vez que un potente revulsivo, para los países occidentales.

El presente artículo trata de analizar barreras de entrada para las empresas españolas, y el sendero que ha seguido China en su proceso de establecimiento de acuerdos comerciales e industriales en el continente africano. Así mismo se analiza la necesidad de apoyo de las Administraciones Públicas españolas como un factor determinante en el éxito de un potencial desarrollo de las empresas españolas en África.

Si la entrada en nuevos mercados requiere un análisis meticuloso, el primer paso sin duda sería la identificación de la potencialidad ofrecida por distintos países y regiones, para posteriormente pasar a aspectos como factores de riesgo, análisis de marketing, etc.

Con ello, analizar el siguiente cuadro puede aportar una primera perspectiva informativa sobre que cabe esperar en una primera instancia den la actualidad de los mercados potenciales a nivel global:



### Estimaciones de Crecimiento del PIB para Países y Regiones, 2008-2011

	2008	2009	2010	2011
Economías Avanzadas	0.5	-3.2	2.3	2.4
Economías emergentes y en desarrollo	6.1	2.4	6.3	6.5
África Sub-Sahariana	5.5	2.1	4.7	5.9
Zona Euro	0.6	-4.1	1.0	1.5
Estados Unidos	0.4	-2.4	3.1	2.6
China	9.6	8.7	10.0	9.9
India	7.3	5.7	8.8	8.4
Brasil	5.1	-0.2	5.5	4.1

Fuente: Fondo Monetario Internacional 2010

Como se puede observar, en el África Subsahariana se esperan crecimientos del 4.7 % en el año en curso, y 5.9 % para el año 2011, (hay que considerar que tales incrementos conllevan incremento en la población), ante esta comparativa, se observa que el mundo occidental ofrece pocas opciones de futuro en cuanto a crecimiento se refiere, y que las distintas alternativas llevan aparejado un riesgo que no se puede ignorar, pero ni más ni menos el que comporta China, India, o Brasil, aunque con formatos y perfiles distintos.

No hay duda que una vez salvados los principales inconvenientes que han mantenido alejadas a las empresas internacionales en proyectos serios y profundos de inversión directa en países africanos, se abren opciones y nuevas oportunidades de desarrollo y crecimiento.

Las guerras, la corrupción, y decisiones irracionales en las finanzas públicas han mantenido el continente en la más absoluta pobreza a pesar de las riquezas en recursos naturales, y alejadas a las empresas occidentales de proyectos serios de implantación productiva en el continente.

El exceso de magnificación de las expectativas de un continente con un billón de habitantes no puede implicar opciones de desarrollo empresarial inmediato focalizado en el sector consumo, si se tiene en cuenta que en África se consideran potenciales consumidores las familias con unos ingresos al menos de 5.000 \$ al año. En la actualidad superan este umbral 80 millones de familias en todo el continente. Aunque las expectativas reales son de crecimientos importantes y pueden duplicar la cifra actual en los próximos cinco años, debido fundamentalmente a factores como la paz, estabilidad y crecimiento económico, es importante pues focalizarse e identificar la realidad actual, y la potencialidad del mercado consumidor.



Por otro lado hay que considerar los ejes de equilibrio entre consumo e ingresos, y profundizar en los patrones de consumo que tales rentas pueden generar. Todo ello considerando la necesidad de que las empresas internacionales creen nuevos modelos de negocio y formatos adaptados al perfil del consumidor africano, y su distribución territorial.

Para no perder la objetividad en la obtención de resultados reales e inmediatos, se debe focalizar las principales opciones de negocio en África para las empresas españolas, en infraestructuras, saneamiento de aguas, construcción, educación, desarrollos agrarios, sanidad, comunicaciones, y hasta infraestructuras hoteleras, entre otras pocas más.

La fuerza de la iniciativa y la motivación empresarial española por la necesidad de entrar en nuevos mercados con potencialidad de futuro, en la presente fase inicial de desarrollo económico en África, no ofrece lugar a dudas, pero necesita un sólido soporte institucional.

No obstante lo anterior, y entre los inconvenientes a valorar existe unos escollos determinantes en los proyectos arriba mencionados para la entrada masiva del empresariado español en África, y es la INCERTIDUMBRE Y LA FINANCIACIÓN, y para ello hay que considerar la existencia de proyectos de iniciativa privada e iniciativa pública, con una consideración diferencial a tener en cuenta.

Los proyectos de iniciativa privada se focalizan en la justificación de inversiones con tasas de retorno aceptables e incluso más elevadas que en el mundo occidental y países emergentes, y teniendo en cuenta el binomio riesgo-beneficio. Son atractivos y deben considerar los proyectos de desarrollos agrarios, construcciones privadas, hoteleras, etc., dónde el empresariado español tiene un valor diferenciador que aportar, a nivel sectorial con otros países.

Hasta la fecha, las iniciativas de carácter privado las han protagonizado las grandes compañías internacionales en la explotación de recursos naturales, focalizados en la exportación, que corrieron los riesgos de carácter político, pero ciertamente limitados y protegidos en el carácter económico, debido fundamentalmente a que los ingresos procedían de los mercados internacionales, y ante cualquier incertidumbre en las finanzas públicas del país, y en los controles de cambio, podían cortar el flujo entrada de ingresos de divisas, fruto de las exportaciones.

No obstante, los proyectos de iniciativa pública para las empresas españolas deberían venir amparados con acuerdos de mayor calado político-económico para que no resultaran efímeras y testimoniales. Es conveniente conseguir la creación del entorno económico y empresarial adecuado para incentivar el desarrollo de presencia española en bases estables de negocio.

La adjudicación de proyectos públicos, para que puedan ser realizables, deben tener cubierto el riesgo de crédito y la disponibilidad de financiación, por lo que para conseguir entrar, ambas condiciones son absolutamente imprescindibles, máxime cuando la amortización de los proyectos tiene el condicionante del largo plazo.

La vía mas importante que han venido utilizando las compañías internacionales en proyectos públicos son los proyectos financiados por:

**Bancos multilaterales y la U.E.** Las dificultades en la obtención de estos proyectos son manifiestas para las empresas españolas, ya que toda adjudicación de licitaciones forma parte de un proceso largo y tedioso dónde se valoran en la adjudicación, aspectos tales como:

- Experiencias anteriores como empresa, en el país destinatario.
- Personal con experiencia en el país.
- Socios locales en el proyecto.
- Infraestructura empresarial en el país.
- Experiencias en proyectos similares, sino iguales.

Y especialmente el factor precios. Aquí es especialmente dificultoso, para una empresa española con poca o nula experiencia en el país, la tarea de realizar un escandallo exhaustivo de costes realista que pueda ser competitivo con grandes empresas internacionales altamente experimentadas y cualificadas.

Debe tenerse en cuenta que en estos proyectos las empresas españolas que pretenden introducirse en África se enfrentan, sin absolutamente ninguna ventaja, a las grandes empresas internacionales que están operando en estos países de manera habitual y cubriendo satisfactoriamente todos las escalas de valoración de las adjudicaciones de licitaciones convocadas por Organismos multilaterales.

**Créditos F.A.D.** , Los Fondos de Ayuda al Desarrollo , regulados por la OCDE, son créditos concesionales ligados al suministro de bienes y servicios españoles.

Se han venido aprobando operaciones del orden de 2.300-2.500 millones de €, al año, con destino a países en vías de desarrollo, sin constancia de las evaluaciones posteriores creadas por las derivaciones y externalidades que el esfuerzo económico haya podido representar para las PYMES españolas.

En el pasado año 2009 se intentaba facilitar el acceso de PYMES a los créditos FAD, mediante una línea puntual de 40 millones de € para pequeños proyectos con los siguientes países: Egipto, Marruecos, Túnez, Colombia, Paraguay, Perú, República Dominicana, China, Filipinas, Indonesia, Vietnam, y Jordania.

**Seguro de Crédito a la exportación**, gestionado a través de CESCE (Compañía española de seguros de crédito a la exportación), y por cuenta del Estado, tiene por objeto facilitar el acceso de las empresas españolas a seguro de crédito de riesgo país, a medio y largo plazo, y financiado por la Banca como asegurado de CESCE, y cubierto ante posibles impagos de los deudores.

Estos dos últimos instrumentos han sido ampliamente puestos en tela de juicio recientemente por las ONG's dado que han cubierto expectativas de negocio de grandes empresas especializadas, y no ha sido demostrada a lo largo de los treinta años de

existencia que hayan contribuido a la reducción de la pobreza de los países destinatarios.

Por otro lado, y desde la perspectiva empresarial, tampoco han cubierto las expectativas en la internacionalización de las empresas españolas que con el esfuerzo económico cabía esperar, dado que las participantes fueron y no se quedaron, ni ellas ni los subcontratistas. Esta afirmación podría ser discutible en el caso de determinados países de América Latina. La duda sería si las grandes multinacionales españolas de Banca e Infraestructuras invirtieron en Latinoamérica por su mercado en el momento de la inversión, o por la concesión de créditos FAD y facilidad de seguro de crédito con financiaciones a medio y largo plazo, en los inmediatos 10 años anteriores.

**Acuerdos de Compensación**, hasta dónde puedo recordar por vivencias personales, y en ausencia de información escrita, durante los principios de la década de los 90 se estableció un acuerdo de compensación con Angola que gozó de poca transparencia, y a través de esta línea oficiosa (Las compras de Angola, y el control sobre las importaciones acogidas al procedimiento, se instrumentaba mediante emisión de Créditos documentarios irrevocables emitidos por el Banco Nacional de Angola, y pagaderos a 360 días), que consistía en el suministro bienes españoles a cambio de envíos de crudo España. La opacidad en los criterios en la emisión de los Créditos Documentarios en origen, y la gestión del seguro de crédito a través de CESCE, (quién instrumentaba la operativa en España) fueron lamentablemente un mal origen para las relaciones comerciales entre ambos países.

El elevado nivel de corrupción en la contratación de operaciones debido al gran número de intermediarios y funcionarios que que intervenían y querían su parte, así como y la ausencia de seguimiento para creación de externalidades y sinergias entre empresas españolas y angoleñas, dieron punto final al proyecto.

### **Motivación de las Inversiones Directas para las empresas españolas**

Los motivos por los que las empresas deciden realizar inversiones extranjeras directas en determinados países, no ha variado a lo largo del último cuarto de siglo, y se centran principalmente en:

- 1) Mercado, en el que la búsqueda de inversión extranjera directa viene determinada por factores de ubicación, dinámica y tamaño correspondiente del mercado, y que en África hay que buscarlo en primera instancia en infraestructuras y equipamientos.
- 2) Búsqueda de recursos, en que las empresas están motivados por la disponibilidad de los recursos naturales y materias primas
- 3) Búsqueda de eficiencia, en que las empresas están impulsadas por la búsqueda de la eficiencia a través de ahorro de costes y competitividad.

De acuerdo con estos tres motivaciones básicas se podría deducir que los instrumentos de fomento internacional aplicados hasta la fecha no han derivado en un conocimiento del entorno país y generado ID con objetivos estables en los mismos, en cuanto a África se refiere.

De hecho, sí los recursos naturales y acceso a materias primas no fueran la motivación fundamental, también existen dos motivos por lo que las empresas españolas podrían aproximarse al continente africano:

- Un incremento, aunque lento de consumismo, a través de nuevos modelos y formatos de negocio.
- La búsqueda de la competitividad a través de costes de manufactura en origen de materias primas, y mano de obra, en entornos y marcos legislativos mucho más flexibles y relajados comparativamente a los que se tienen que enfrentar las empresas españolas actualmente en Asia.

### **Que hace China en África, cuanto le cuesta y como lo hace?**



La actividad política, económica y comercial desplegada por China en África es abrumadora e imparable a la vista de cifras y multitud de acciones oficiales y privadas, así como desarrollo de proyectos (<http://www.focac.org/eng/>). De lo que se desprende la existencia de un esfuerzo permanente para China al mantener tal intensidad de actividad política y económica.

Independientemente de los tres foros China-África celebrados en la última década, y el seguimiento mediático que de los mismos se hace, únicamente se publicita las aportaciones de China al continente, y los marcos generales de los acuerdos, aunque no existe información alguna del detalle de los acuerdos y de las contraprestaciones específicas de los países africanos en cuanto a detalle de aspectos económicos y políticos.

Pueden observarse en el siguiente recuadro el detalle las cifras de la Inversión Directa de China en África (y principales países del continente), así como en el resto de regiones, aunque tal información plantea un elevado grado de complejidad debido fundamentalmente:

- Dificultad de evaluación de ayuda al desarrollo mediante desembolso directo.
- La asistencia técnica a nivel de formación no computa con ID.
- El comercio compensatorio no se encuentra incluido.
- Utilización de financiación externa mediante créditos internacionales en divisas, no se computan en la inversión directa.
- Se utilizan paraísos fiscales de Hong Kong, Islas Caimán e Islas Vírgenes de forma masiva, y distorsionan por sí mismo los flujos a los países de destino

A pesar de ello, como se muestra en el siguiente cuadro la mayoría de los principales receptores de la ID de China fueron los países dotados de recursos naturales.

### Flujos de Inversiones Directas chinas por regiones y países, 2007 y 2008

País/Región	Flujos de Inversión directa en 2007	Stock de Inversión directa en 2007	Flujos de Inversión directa en 2008	Stock de Inversión directa en 2008
Asia	16593.15	79217.93	43547.50	131316.99
Hong Kong	13732.35	68781.32	38640.30	115845.28
África	1574.31	4461.83	5490.55	7803.83
Argelia	145.92	393.89	42.25	508.82
Angola	41.19	78.46	-9.57	68.89
Botswana	1.87	43.39	14.06	65.26
Congo R.D.	57.27	104.40	23.99	134.14
Egipto	24.98	131.60	14.57	131.35
Etiopía	13.28	108.88	9.71	126.45
Gabón	3.31	55.59	32.05	88.14
Ghana	1.85	41.87	10.99	58.02
Kenya	8.90	55.13	23.23	78.36
Libia	42.26	70.83	10.54	81.58
Madagascar	13.24	76.01	61.16	146.52
Mauricio	15.58	115.90	34.44	230.07
Níger	100.83	134.53	-0.01	136.5
Nigeria	390.35	630.32	162.56	795.91
Sudáfrica	454.41	702.37	4807.86	3048.62
Sudán	65.40	574.85	-63.14	528.25
Zambia	119.34	429.36	213.97	651.33
Zimbabwe	12.57	59.15	-0.72	60.01
Europa	1540.43	4458.54	875.79	5133.96
Latinoamérica	4902.41	24700.91	3677.25	32240.15
Islas Caimán	2601.59	16810.68	1524.01	20327.45
Islas Vírgenes	1876.14	6626.54	2104.33	10477.33

Norteamérica	1125.71	3240.89	364.21	3659.78
Oceanía	770.08	1830.40	1951.87	3816.00

Fuente: Extractado del “2008 Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment”

### **Destino de la inversión China en África**

La presencia de China en África no es reciente, ni es resultado de una improvisación por inmediata falta de recursos y materias primas prevista desde finales de los años 90.

La actuación del gobierno chino para promover las inversiones en el exterior se incrementa por la puesta en marcha de la política de escoger “Campeones Corporativos” en toda la gama de sectores económicos y proporcionarles generosos incentivos para poder unirse a las filas de la lista “Fortune 500”. (Actuaciones similares a las realizadas hace ya 25 años por Japón y posteriormente por Corea del Sur)



De hecho, a finales de 1990, las grandes empresas chinas habían iniciado la exploración de oportunidades de inversión en muchas zonas de África. En 2007, se encontraban ya establecidas más de 800 empresas chinas, especialmente medianas y grandes empresas de propiedad estatal .

No fue una improvisación , sino un aumento significativo de las 230 inversiones chinas que se habían generado entre 1979 y 2001

La búsqueda de Recursos Naturales de seguridad, fue la piedra angular de reenganche de China en África y ofreciendo un estímulo a las empresas chinas emergentes a nivel multinacional, especialmente en petróleo y gas y los sectores relacionados con las infraestructuras.

Con objeto de obtener una mayor penetración en África y competir con las multinacionales de los países occidentales, que tenían vínculos establecidos de antiguo, el gobierno chino desarrolló una estrategia de tres puntos, basada en lo siguiente:

- La ventaja política de competencia (En el que China está dispuesta a invertir en cualquier países africanos, independientemente de su posición internacional en materia de derechos humanos y Estado de Derecho).
- Ventaja económica comparativa (En el carácter agresivo de China de hacer ofertas de bajo coste basado en el uso de mano de obra de baja cualificación y gestión).
- La diplomacia y la asistencia para el desarrollo (En el que China utilizó una muy agresiva y intensa actividad diplomática, y prodigó a los Estados africanos con proyectos de desarrollo y asistencia, a bajos tipos de interés).

El resultado de esta estrategia fue que en la última década, más de 800 empresas chinas ya operaban en África, y más de 1,6 billones de dólares de ID en África en 2005, y numerosas infraestructuras proyectos en distintas partes del continente.

China también tuvo que adaptarse para mantener sus empresas en el extranjero. En 1994 se creó el Eximbank y el China Construction Bank (CCB) para proporcionar el flujo de caja necesario para las empresas chinas para ampliar sus operaciones en el exterior.

Por otra parte, creó una base de incentivos fiscales, préstamos y créditos, en divisas, así como incentivos para alentar a sus empresas a realizar ID en el exterior y competir en el mercado global. Por ejemplo, las empresas de construcción chinas que operan en África recibieron créditos a la exportación para los estudios de viabilidad, garantías gubernamentales para los préstamos bancarios, créditos a la exportación para financiar los costos operativos de los proyectos y líneas de crédito para maquinaria y equipo. Además de estas medidas, el gobierno chino realizó serios esfuerzos para crear el entorno propicio y facilitar tanto acuerdos de cooperación tanto con carácter bilateral como y multilateral, para desarrollar actividades entre China y África.

Estas iniciativas e incentivos, consistieron en:

a) La creación de la década de 1990 por parte de China de varios Tratados bilaterales de Inversión (TBI) con los países africanos que cubren áreas amplias y específicas, tales como los bienes muebles e inmuebles, bienes raíces, acciones corporativas, acciones, derechos de autor, derechos de propiedad intelectual, los principios de trato nacional, las normas sobre solución de controversias inversionista-Estado y beneficios. De hecho a finales de 2005 China tenía firmados veintiocho Tratados bilaterales de Inversión con diferentes países africanos (Naciones Unidas / UNCTAD de 2007, 56).

b) La creación de sistemas de cooperación internacional que se inició con el Foro de Cooperación China-África en el año 2000, la creación de zonas de cooperación económica, el establecimiento de un tratamiento libre de aranceles, la cancelación de deudas contraídas con China por los Estados de África, y la intensificación del intercambio de visitas diplomáticas por políticos de alto rango para consolidar la confianza, la integridad y la confianza entre los estados. Por ejemplo, desde 2003 - 2006 veintinueve dirigentes africanos visitaron China y en 2006 el presidente chino, Hu Jintao y el premier Wen visitó dieciséis estados africanos.

c) A través de la creación de comisiones mixtas intergubernamentales de cooperación comercial y económica para hablar de negocios y otros temas relacionados (por ejemplo, solución de controversias en las inversiones).

d) El fortalecimiento de los ministerios y la creación de organismos encargados de prestar ayuda al exterior. Las principales agencias son el Ministerio de Comercio (MOFCOM), el Ministerio de Relaciones Exteriores (MOFA), el Eximbank, y el Banco de Desarrollo de China.

e) La falta de unas condiciones de referencia, es decir la inversión occidental en África, requiere altos condiciones de referencia, en violación de derechos humanos, y normas

ambientales y laborales. China ha obviado su aplicación. De hecho existe una alta flexibilidad de China en estos temas, que se resume en la observación del embajador de Sierra Leona en Beijing, Sahr Johnny, *en un desplazamiento en el que iba a acoger a algunos inversores chinos para la planificación de la energía hidroeléctrica en su país, manifestó a los medios de comunicación: Los chinos están haciendo más que el G8 para erradicar la pobreza. . . Si los países del G-8 hubieran querido ayudarnos a reconstruir, todavía estaríamos celebrando reuniones! Los chinos acaban de llegar y lo están haciendo. No celebran reuniones sobre la evaluación de impacto ambiental, derechos humanos, o el mal gobierno. No estoy diciendo que sea correcto, sólo que la inversión china está teniendo éxito porque no se establecen elevadas condiciones de referencia.* [http://forum.atimes.com/topic.asp?TOPIC\\_ID=12249](http://forum.atimes.com/topic.asp?TOPIC_ID=12249)

#### f) Creación de zonas económicas especiales

El enfoque en la creación de zonas económicas especiales en África ha sido aplicado con éxito en China desde la década de 1980, con un impacto positivo en el propio desarrollo económico de China. En el FOCAC 2006, China introdujo medidas destinadas a promover el establecimiento de comercio y zonas de cooperación económica en África. Además, ha animado a las empresas chinas para formar de 3-5 nuevas zonas en la región durante los próximos tres años. En la actualidad, China está ayudando en el desarrollo de zonas económicas especiales en siete países africanos: dos en Nigeria y uno en Egipto, Etiopía, Mauricio, Zambia y, posiblemente, Argelia. La primera zona económica especial que se desarrollará en África debía localizarse en la región del cinturón de cobre Chambishi en Zambia. El anuncio de su creación se produjo en 2007, con la afirmación de que con el tiempo daría lugar a la creación de 60.000 puestos de trabajo. Recientemente, se ha informado de que el Gobierno egipcio está en conversaciones con el Tianjin Economic-Technological Development Area (una de las zonas económicas especiales de mayor éxito de China) que estudiaría adquisición de una participación en la zona económica de Suez, que se encuentra actualmente en desarrollo (Fuente: Financial Times, 2010).

La mayor parte de la Inversión Directa de China están concentradas en el sector de petróleo y minerales. Por otra parte, la ID de China es cualitativamente distinta de Europa y Estados Unidos.

La ID de Europa y Norteamérica se ha realizado por empresas multinacionales que son de propiedad privada y con una perspectiva reducida en el tiempo.

A diferencia de las multinacionales europeas y norteamericanas, el grueso de la ID china la han protagonizado las empresas de propiedad estatal o vinculadas a diferentes niveles de gobierno, especialmente las grandes multinacionales que son administradas directamente por Ministerios del Gobierno Central y Organismos Oficiales.

La información estadística procedente de China no identifica cuales son las empresas chinas que operan en África, la anterior tabla a pesar de tratarse de una aproximación procedente de los países destinatarios de la inversión, puede ya por sí misma ofrecer perfiles y sectores de actividad dónde operan.

Hasta dónde se conoce con carácter parcial, de fuentes públicas y académicas, China ha suscrito acuerdos de compensación como se observa en la siguiente “Tabla de Proyectos de Infraestructuras financiados mediante compensación de Recursos Naturales” (Se desconoce el detalle de los acuerdos, por lo que la cifra que se detalla, de la financiación china podría ser un límite de crédito que se fuera manteniendo en la medida que se realizan las compensaciones, y se amplía los proyectos de infraestructuras; con lo que las magnitudes se podrían multiplicar en función de la rapidez en la construcción de infraestructuras (una habilidad en la que sin duda cuentan), y el pago a través de la compensación mediante recursos.

### Principales Empresas chinas en África

Empresas	Sector	Principales países dónde operan
Shanghai Audito and Video Electronic Co.	Manufacturados/Electrónica	Sudáfrica
China Jiangsu Changzhou textile Corp. (Joint venture con una empresa tanzana)	Manufacturado/Textil	Tanzania
Shanghai Huayuan Group Corp. (subsidiaria local de Enitex Co.Ltd.)	Manufacturado/Textil	Nigeria
China Road and Bridge Corp. (CRBC)	Construcción	Angola
China Complant	Proyectos llaves en mano financiados por el Gobierno chino	Diversos países en África
Alcatel Shanghai Bell (ASB)	Telecomunicaciones	Sudáfrica, Nigeria y Angola
ZTC Corp.	Telecomunicaciones	Egipto
Huawei Technologies	Telecomunicaciones	Nigeria, Kenya, Egipto, Túnez
China National Petroleum Corp. (CNPC)	Crudo	Suda, Nigeria
Petrochina	Crudo	Nigeria
China National Petrochemical	Crudo	Gabon, Angola,

Corp. (SINOPEC)		Sudán
China National Offshore Oil. Corp.	Crudo	Nigeria
Henan Gouji	Turismo	Sierra Leona

Fuente: UNDP2007

### **Proyectos de Infraestructuras financiados por China en África, garantizados con Recursos Naturales**

Fuente: Foster y otros 2008

#### **Conclusiones del presente artículo:**

El empresariado español se encuentra ansioso y necesitado de penetrar en nuevos mercados, y no desea llegar tarde a África como le ha ocurrido en la última década con Asia.

País	Año del acuerdo	Recursos naturales acordados como pago	Total de la financiación china (Millones de \$ US)
República Democrática del Congo	2001	Crudo	280
Sudán	2001	Crudo	128
Angola	2004	Crudo	1.020
Nigeria	2005	Crudo	298
Guinea	2006	Bauxita	1.000
Gabon	2006	Hierro	No disponible
Zimbabwe	2006	Cromo	No disponible
Ghana	2007	Cacao	562

No hay duda que no resultó sencillo para las empresas españolas establecerse antes del año 2000 en China, Vietnam, India, etc. y y en actualidad únicamente gozan de verdaderas ventajas actuales de estar en el mercado, quién tomó riesgos en su momento, y se implicó en el proyecto de empresa en el país con los riesgos y costes que representaba la inversión en ese momento.

Si las acciones de China y sus empresas en el continente africano pudieran ser realizables por España, habría que considerar aspectos como los que se describen a continuación:

- China considera escasamente el cumplimiento y condicionantes, de acuerdos internacionales.
- Aplica estándares de seguridad, y condiciones laborales de los países destinatarios.
- Suscribe acuerdos bilaterales, al margen de Organizaciones Internacionales.
- Detrás de cada acuerdo bilateral existen un considerable número de empresas estatales que se comprometen conjuntamente, al buen fin del proyecto económico y empresarial. Es decir, no quedan proyectos sin realizar por falta de empresas.
- Existen un alto nivel de sinergias entre Acuerdos, Inversiones, Ayuda al desarrollo, proyectos y beneficios empresariales, y poder político de nueva primera potencia mundial.
- China mantiene controles exhaustivos en el desarrollo y operativa de los acuerdos, y desplaza funcionarios y técnicos para la gestión diaria de los proyectos. No atiende a esquemas de delegación operativa, ni demoras en las fechas de cumplimientos de acuerdos.
- Explota comercialmente al máximo en su propio beneficio, cualquier apoyo y ayuda al desarrollo.
- Cualquier político o funcionario chino sabe el riesgo que corre si acepta sobornos.
- China se está convirtiendo en la primera potencial mundial para África.
- Hace valer su poder político y económico, en los votos de los países africanos en la ONU.
- Gestiona con gran acierto las relaciones personales entre políticos de ambos países hasta crear profundos vínculos, al igual que se realiza a nivel empresarial en la propia China.
- Como argumento de implantación ha utilizado su dilatada experiencia en el desarrollo de proyectos de zonas económicas especiales.
- En los acuerdos de explotación de recursos e inversión directa ha inmovilizado el mínimo de recursos económicos y focalizado la explotación de negocios y destino de la producción en la exportación.
- Una de las quejas importantes de los países destinatarios, es la contratación únicamente de personal local como mano de obra no cualificada, asignando a los puestos de responsabilidad media y alta, únicamente a personal chino.
- Es digno de mencionar que en los aspectos existe un denominador común en las inversiones e intercambios con África. China se ha protegido como inversor de deficiencias legislativas locales y ha requerido acuerdos explícitos, en todos aquellos aspectos en que no existía protección a sus acuerdos e inversiones. Me refiero a todas las desventajas, a las que ha sometido a los inversores extranjeros en

China, y que sucedían paralelamente en el tiempo.

Salvando las distancias en tamaño, España podría avanzar para con África considerando los siguientes aspectos:

- Necesidad de una acción global y contundente de apoyo en la entrada de las empresas españolas en el continente africano, y conveniencia de un Plan Estratégico a medio y largo plazo, para con África.
- Cualquier Plan Estratégico con el continente, requiere del desarrollo de actividades diplomáticas contundentes y continuadas.
- Acciones comerciales Institucionales integradas en un programa común a nivel de Estado y Organizaciones de Promoción Autonómicas, con objeto de crear sinergias, y que las iniciativas no queden desiertas.
- Apoyar a las empresas españolas de infraestructuras con apoyo decididos e imaginativos, en cuanto a fórmulas de establecimiento, por parte de las Administraciones Públicas.
- Priorización de apoyos oficiales a las empresas que se establezcan con bases propias, valorando y apoyando a los subcontratistas para que sigan el mismo camino.
- Cambio de los formatos de Créditos F.A.D. ,y el Seguro de Crédito a la Exportación, ya que tal como existen en la actualidad, no satisfacen a nadie, excepto a los grandes contratistas.
- Apoyo de proyectos, mediante acuerdos bilaterales que puedan generar experiencia y bases sólidas para las pymes españolas en los países africanos, para conseguir opciones de futuro en la obtención de adjudicaciones en proyectos generados por la Unión Europea, el Banco Mundial y el Banco Africano de Desarrollo. Las opciones actuales son escasas excepto para grandes contratistas ya consolidados.
- Mejora de la presencia de Oficinas Comerciales y Autonómicas en África para acompañar acciones decididas por parte de las Administraciones Públicas.
- Optimizar los apoyos financieros en África, ya que la inversión directa de empresas chinas en África, ascendió en el año 2008 a 5.490.55 millones de \$US (aunque se desconoce las inversiones realizadas a través de los paraísos fiscales), mientras que sólo la dotación a los Créditos F.A.D. en España, para el año ascendieron 3.400 millones de €. Considérese que aún en el año 2004 España concedió créditos FAD a China (aunque su nivel de renta requerido por el Consenso OCDE. lo permitiera), mientras China estaba ofreciendo y gestionando las mismas ayudas en África, con una importante perspectiva de futuro.

- Mejorar las fórmulas de financiación a las empresas españolas para proyectos en África generados dentro de acuerdos bilaterales, como factor reductor de riesgo e incentivo a las empresas.

Sin duda la relación de acciones posibles sería interminable, pero realista, si al montante total de los recursos nos referimos. Aunque la dificultad real radica en los compromisos, acuerdos, y esfuerzos, diplomáticos, y profesionales que se requieren.

Superado lo anterior, sólo habría que contar con la predisposición y decisiones acertadas de las Administraciones Públicas, que es lo que el empresariado español necesita especialmente en estos momentos.

Sorprender profundamente conocer las actuales acciones de aproximación al continente africano que están realizando, tanto grandes compañías occidentales, y sus gobiernos del G8, y especialmente los países emergentes que en su acercamiento a África es muy bien recibido y sus inversiones, de facto, ya superan globalmente a las de China, aunque con mucha menos difusión y presencia mediática, y por su puesto en condiciones no tan ventajosas.

*(La información estadística vertida en el presente artículo no es exhaustiva ni fidedigna en su totalidad, por escasez y ambigüedad por la parte china, y en muchos casos desfase, falta de rigurosidad y parcialidad por parte de los países africanos receptores, por lo que debe considerarse orientativa a todos los efectos)*

Joaquín Amat Royo

[jamat@joaquinmat.com](mailto:jamat@joaquinmat.com)



**TopTen|SMKS**  
Strategic Marketing  
Spain