



MERCADO EXTERIOR: ÁFRICA

FUENTES DE INFORMACIÓN Y RECURSOS INSTITUCIONALES

ALGUNAS SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES

El continente africano ofrece numerosas oportunidades comerciales que deben ser valoradas cuidadosamente antes de iniciar una relación comercial.

Si su empresa quiere internacionalizarse hacia dicho continente deberá considerar una serie de pasos previos como la elección del país (cada país africano presenta unas características comerciales distintas) y del sector en el que quiere establecer sus relaciones comerciales, de inversión o la presentación a algún concurso internacional por obras y servicios.

Además se recomienda elaborar un plan de internacionalización para su empresa, así como un estudio de mercado, que contenga análisis de la competencia, comparativa de precios, informes sobre la oferta y la demanda potencial, entre otras cosas.

También hay que considerar que internacionalizar una empresa implica la organización y la puesta en marcha de recursos humanos y económicos, como pueden ser gastos de viajes de prospección, gastos de promoción exterior y contratación de personal cualificado (becario o en plantilla) para el departamento de internacional.

Por otro lado, es importante hablar o tener un buen conocimiento de los idiomas de trabajo, principalmente francés o inglés, ya que en la mayor parte de los países africanos no se habla español, salvo excepciones como Guinea Ecuatorial.

Una vez seleccionado el país, se aconseja consultar la información sobre éste publicada por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación español www.exteriores.gob.es. De hecho, muchos países disponen de fichas-país con información de interés.

En algunos casos, podrá ser recomendable contactar una contraparte africana, que facilitaría las gestiones que se quieran realizar en el país. Para ello puede buscar empresas estatales y privadas africanas, agentes comerciales o empresas internacionales instaladas ya en el país.

Para la obtención de una relación de empresas estatales y privadas africanas, en función del sector de interés, se disponen de una serie de páginas webs que permiten acceder a información de este tipo, las cuales se detallan posteriormente.

Se recomienda contactar con las Oficinas Económicas y Comerciales españolas, la Dirección Territorial de Comercio-ICEX de su localidad, las agencias de promoción autonómicas y/o con la Cámara de Comercio local o regional antes de formalizar la operación. Estas agencias y las Cámaras en ocasiones realizan misiones comerciales a ciertos países o disponen de programas de apoyo a la internacionalización.



WEBS Y OTRAS FUENTES

Existen diversos métodos para acceder a la información comentada anteriormente, el que ofrece un primer acceso más sencillo son los siguientes portales web.

Casa África (www.casafrica.es)

Casa África es consorcio público formado por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, el Gobierno de Canarias y el Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria. Trabaja con el objetivo de fomentar el buen entendimiento y la confianza entre España y África, y de fortalecer las relaciones hispano-africanas a través de actividades divulgativas, educativas y culturales. En el área de la **diplomacia económica**, Casa África actúa en el marco de la estrategia de la Marca España dando a conocer las oportunidades que ofrece el continente africano a profesionales, empresas e inversores españoles. Para cumplir esta misión, Casa África apoya la internacionalización, principalmente en el ámbito político-estratégico, de las empresas españolas que ya actúan o tienen interés en actuar en África, y potencia la colaboración entre actores públicos y privados.

Casa África ha habilitado una sección en su página web denominada economía y empresa donde puede encontrar información de interés:

(www.casafrica.es/economia_y_empresa)

Además, los interesados pueden darse de alta en el **newsletter** de Casa África (www.casafrica.es/newsletter.jsp), que se edita semanalmente, con el fin de recibir información sobre las actividades divulgativas o encuentros empresariales que se llevan a cabo.

Africainfomarket (www.africainfomarket.org)

Portal que ofrece importante información económica sobre el continente africano y cómo hacer negocios en el mismo. Contienen una sección sobre internacionalización, donde se publican guías y manuales, así como ayudas a la misma. Permite acceder a las licitaciones ofrecidas en los distintos países africanos, las legislaciones existentes, conocer las empresas españolas y, especialmente, las canarias instaladas allí.

ICEX España Exportación e Inversiones (www.icex.es)

Es una entidad pública empresarial de ámbito nacional que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas para contribuir a su competitividad y aportar valor a la economía en su conjunto. Presta servicios a través de una red de 31 Direcciones Provinciales y Territoriales de Comercio en España y casi 100 oficinas Económicas y Comerciales en el exterior.

Entre otros programas y ayudas de apoyo a proyectos empresariales y de inversión, cuenta con el programa ICEX Next, dirigido a pymes españolas que desean internacionalizar su negocio y/o consolidar su presencia en el exterior.



CASA ÁFRICA

Oficinas Comerciales y Económicas españolas (también llamadas Ofcomes)
(www.oficinascomerciales.es)

El objetivo de ésta página es acercar los servicios de las Oficinas Económicas y Comerciales situadas alrededor del mundo a la empresa española. Estas oficinas están adscritas al Ministerio de Economía y Competitividad y ofrecen información general del país, análisis de la economía y estudios sectoriales. Las Ofcomes también actúan como agentes de información y de gestión de agendas con contrapartes locales. Algunos de sus servicios personalizados son de pago.

Banco Mundial (www.bancomundial.org/projects)

El BM en su apartado de proyectos y operaciones permite conocer las licitaciones u otros proyectos activos o cerrados financiados con fondos de organismos internacionales. Interesante página web que además permite conocer que empresas internacionales y/o locales han sido adjudicatarias de anteriores proyectos o licitaciones.

Banco Africano de Desarrollo (www.afdb.org/en/projects-and-operations)

La mayor parte de la financiación de este Banco, cuyos accionistas son entidades públicas y privadas de todo el mundo, va a parar a proyectos de infraestructuras, tanto en redes de generación y distribución energética como de telecomunicaciones, y otros subsectores prioritarios. En 2012, las empresas españolas se han llevado 13 de sus contratos ofertados, por valor de **110 millones de euros**. Esto sitúa a las empresas españolas en 1^{er} lugar con respecto al resto de empresas europeas y en 4^o lugar a nivel mundial.

Unión Europea (europa.eu/business/public-contracts)

La intensa actividad de las instituciones comunitarias tiene como uno de sus resultados más destacados la puesta en marcha de más de centenares de programas e iniciativas a nivel europeo para apoyar aquellos proyectos susceptibles de recibir apoyo financiero por parte de la unión Europea.

Europe Aid (www.ec.europa.eu/europeaid)

Desarrollo y Cooperación – EuropeAid es la Dirección General responsable de las políticas de desarrollo de la UE y el suministro de ayuda a través de programas y proyectos en todo el mundo. Reúne las antiguas DG Desarrollo y EuropeAid. Actúa como “ventanilla única” para los interesados de la UE y de otros países. EuropeAid ofrece ayuda mediante un conjunto de instrumentos financieros con los que se quiere garantizar la calidad y la eficacia de la ayuda de la UE.

EuropeAid concede subvenciones y licitaciones para llevar a cabo los proyectos o las actividades relacionadas con los programas de ayuda exterior de la Unión Europea.

Cámaras de Comercio (www.camaras.org)

Existen numerosas cámaras de comercio a lo largo de todo el territorio español a las que es posible contactar para solicitar información sobre las posibilidades de negocio en los distintos sectores y países del mundo. El consejo superior Consejo Superior de



Cámaras de Comercio representa a nivel nacional e internacional las 85 cámaras existentes en el territorio nacional.

Agencias de promoción exterior de las comunidades autónomas

Algunas comunidades españolas disponen también de sus propias agencias de promoción exterior (comercio e inversiones). A través de ellas se pueden obtener ayudas a la formación y de asistencia técnica para internacionalizar la empresa.

Otros enlaces de interés:

Guía de financiación comunitaria (<http://www.guiafc.com>)

Es un producto informativo elaborado por el centro de documentación europea de la fundación General de la Universidad de Valencia. Tiene como objetivo ofrecer información actualizada sobre los programas e iniciativas derivadas de la actividad de la Unión Europea. Existe además la posibilidad de inscribirse en las convocatorias y de buscar socios relacionados con las convocatorias.

Enterprise Europe Network (www.een.ec.europa.eu)

La Comisión europea ha puesto en marcha la red Enterprise Europe Network que agrupa a más de 500 organizaciones. Esta red representa una iniciativa importante para ayuda a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a desarrollar su potencial, la capacidad innovadora y lograr que sean más competitivas. Ofrece los siguientes servicios a las PYMES de forma gratuita: internacionalización, transferencia de tecnología, financiación y acceso a fondos, asesoramiento jurídico y servicios de información.

Jeune Afrique (www.jeuneafrique.com/Annonces_1_Offres)

Revista sobre actualidad africana que se edita en francés. En su página web tiene una sección sobre anuncios donde se publican licitaciones, concursos y ofertas de empleo en países africanos.