

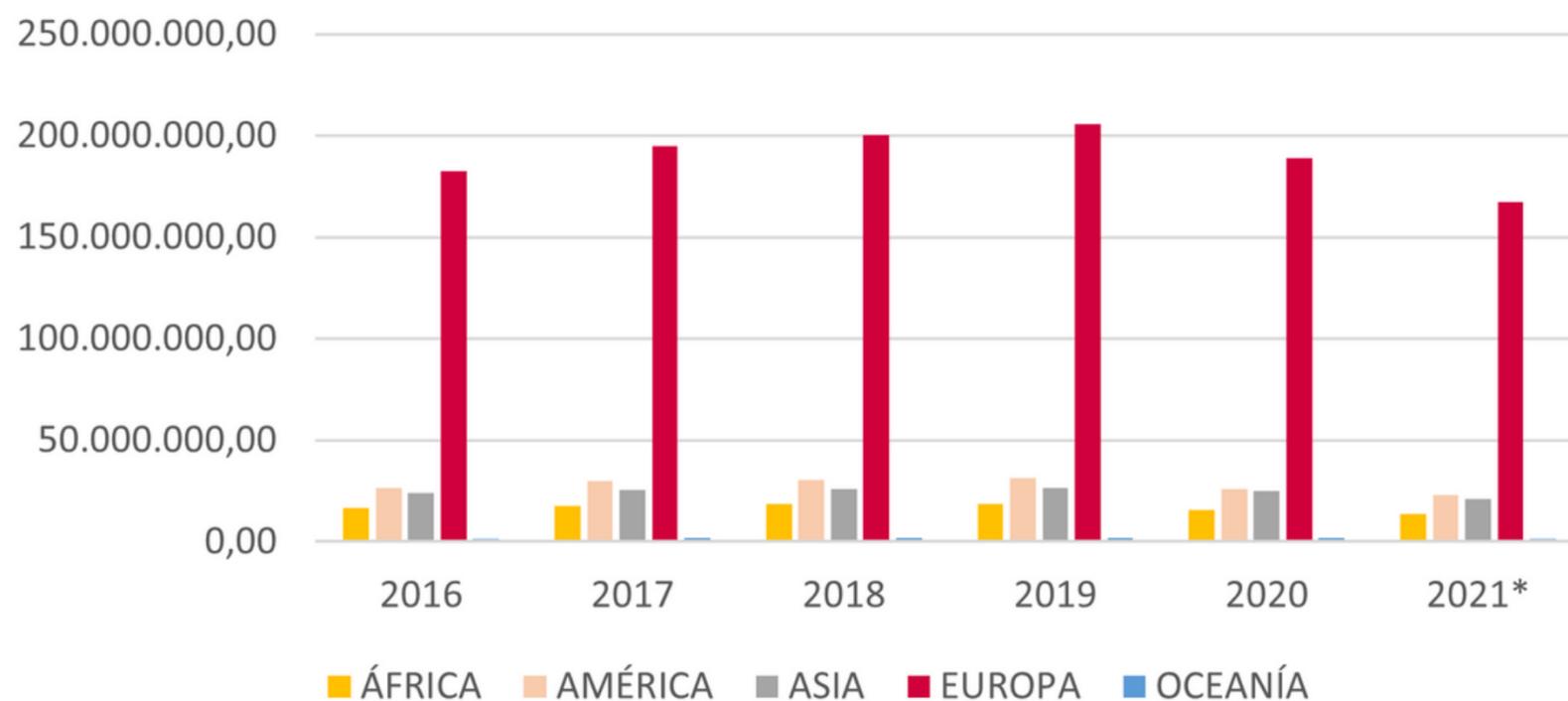
**ÁFRICA:
UNA OPORTUNIDAD
PARA LA EMPRESA
ARAGONESA**



Diversificar el destino de la exportación...

Destino de las exportaciones españolas (miles de euros)

Fuente: Datacomex



*Actualizado a 01-10-21

El **72%** de las exportaciones de España van dirigidas al territorio europeo (**60%** hacia la **UE**)

Las exportaciones hacia fuera de la UE permanecen constantes en los últimos 7 años, no crecen

Necesidad de diversificar el destino de las exportaciones y **poner el acento en aquellos mercados con mayor potencial de crecimiento**

Ha llegado el momento de mirar a África..

Años 90: Internacionalización hacia **mercados latinoamericanos**

Década 2000: Refuerzo de las relaciones comerciales con **UE** e internacionalización hacia otros países de la **OCDE** y **asiáticos**

HOY: El mundo mira a los **mercados africanos**



¿Por qué?...



Segunda zona del mundo que más crece → mercados tradicionales estancados



Situación geográfica privilegiada de España (bicontinentalidad)



1.300 millones de personas (17 % de población mundial)



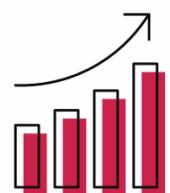
En 2100, **4.500 millones de personas** (40% de la población mundial (ONU))



4% de la riqueza mundial



En 2050, **12%** de la riqueza mundial



Es un mercado enorme, lleno de **oportunidades**



fenómeno imparable de **urbanización**
potencialidad de la **agricultura**
auge de las **clases medias**



Fénomeno imparable de **urbanización**

En **2030**, la población urbana superará el **50%**

En **2100**, **13 de las 20 ciudades más grandes** del mundo estarán en África

La urbanización conllevará una **nueva industria**: necesidad de mejorar las **infraestructuras, la movilidad y los servicios**

En la actualidad, las empresas locales no cuentan con los insumos suficientes **—————>** necesidad de **importar** soluciones

Existen enormes oportunidades para empresas de **construcción, transportes, energías verdes, ingenierías**, etc.



La potencialidad de la **agricultura africana**

África cuenta con la **mayor extensión de tierras fértiles** pendientes de explotación

El **60% del terreno cultivable mundial** está en África

En marcha proyectos de inversión que buscan introducir mejoras técnicas para transformar la agricultura y **aumentar la productividad**

Potencial de África para convertirse en una **potencia exportadora**

Ventana para **la industria agrícola europea**; en especial para la **industria de maquinaria agrícola**, que puede aportar esa tecnología que demanda África



El auge de las **clases medias**

Las clases medias occidentales (Europa y EE UU) están **estancadas**, mientras **millones de africanos** se integran en las clases medias cada año

Entre el **60 y el 70%** de su población es gente joven: a finales de siglo, la población joven de África equivaldrá al **doble** de la población europea total

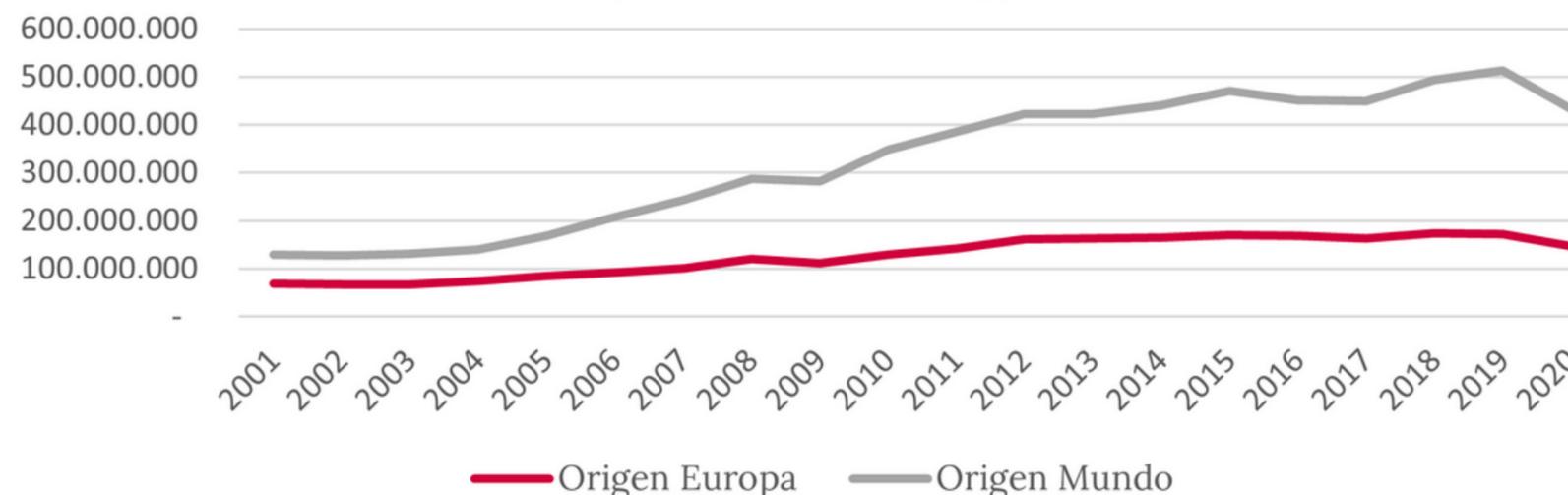
Poco a poco, asumen los hábitos y formas de consumo de las clases medias internacionales: preocupación por la **calidad**; conocimiento de **marcas internacionales**; estar al día en **tendencias**

El auge del consumo privado en África implica oportunidades para las empresas internacionales de **consumo**, modelos de negocio **B2C**, **moda, electrónica**, etc

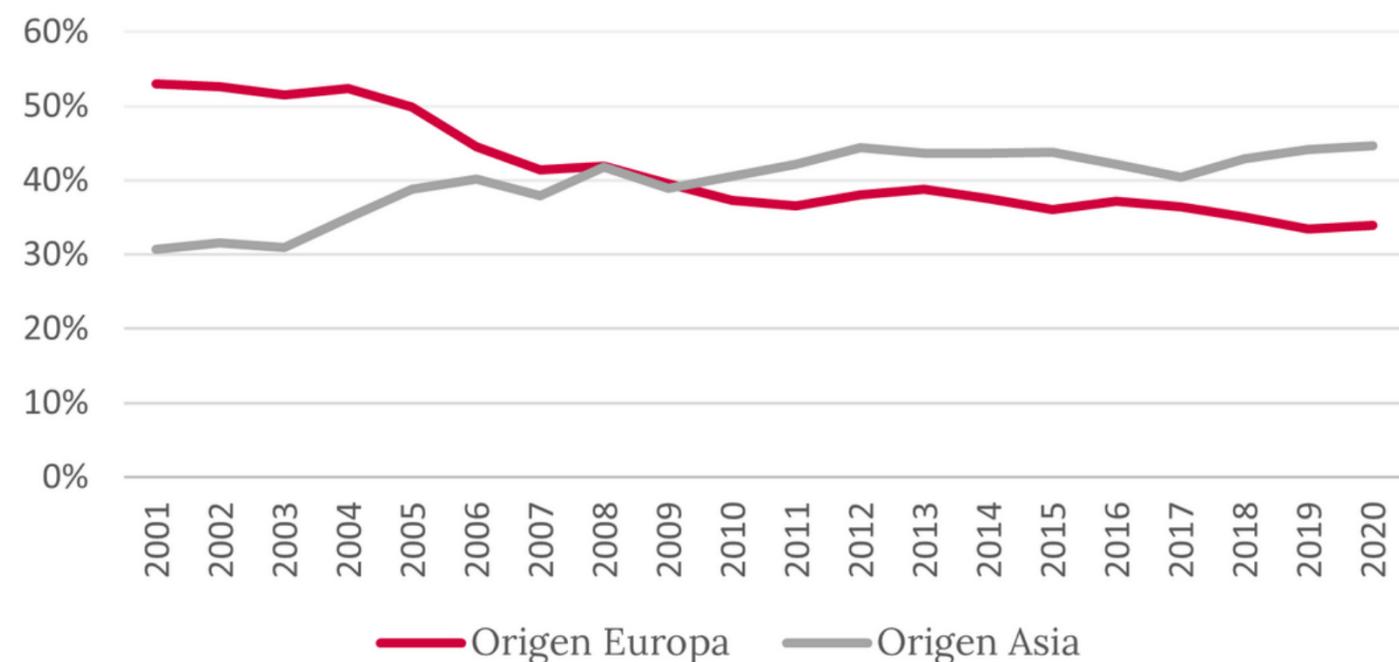
¿Cómo evolucionan las importaciones africanas?

Las importaciones africanas siguen creciendo año tras año, pero **el peso de la UE sobre las mismas se reduce**

Evolución de las importaciones africanas (miles de €)
(Fuente: Trademap)



Porcentaje sobre total de importaciones africanas
(Fuente: Trademap)



¿Por qué?

Europa está siendo susituada por **Asia**



Desde 2010, **Asia es el principal socio** de África

El **20%** de las exportaciones a África vienen de **China** (2020)

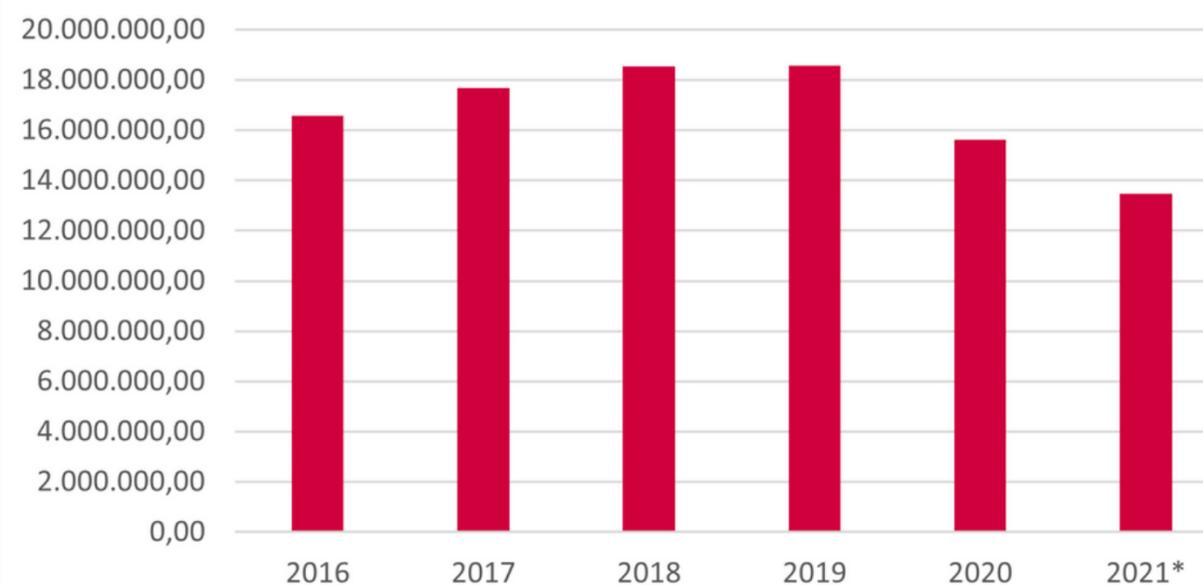
Relaciones comerciales de España con África...

Décimo país inversor en el continente

África representa para España:

- el **6%** de la exportación (para Europa es solo el **2,57 %**)
- el **0,5%** de la inversión directa (media 16-20)

Exportaciones españolas con destino África
(Fuente: Datacomex)



*Actualizado a 01-10-21

- **Total** de exportadores españoles en África: **50.000** (**1.500** son aragoneses)
- Exportadores **habituales** españoles: **20.000** (**400** son aragoneses)
- Empresas españolas con **filial** en África: **600**

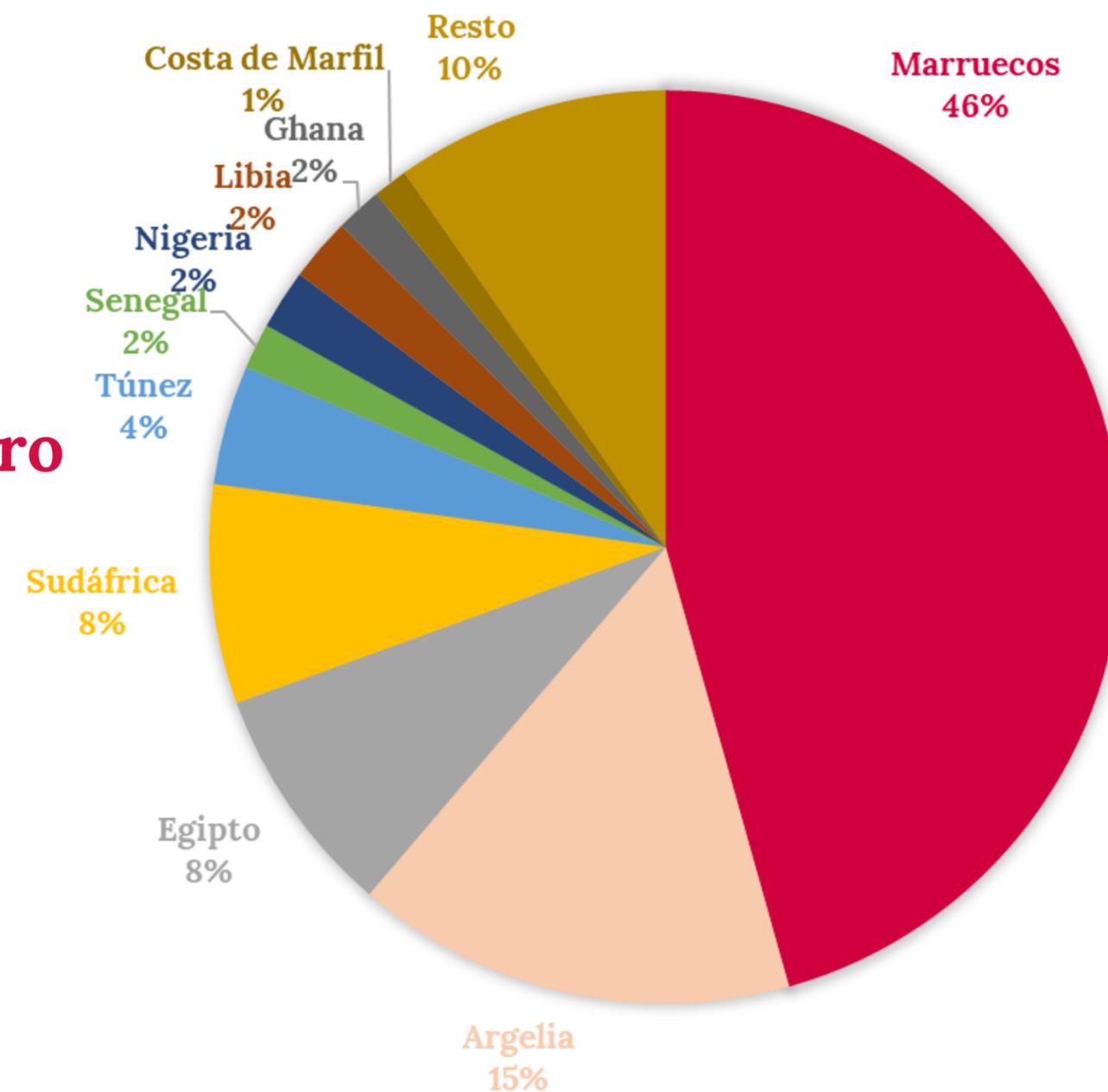
Principales socios españoles

"**Estrategia Horizonte África**", de la SEC, fija nueve mercados prioritarios: Argelia, Marruecos, Egipto, Kenia, Costa de Marfil, Senegal, Uganda, Tanzania y Ruanda

El **77%** de las ventas españolas se dirigen a **cuatro países** (Marruecos, Argelia, Egipto y Sudáfrica).

En el caso de **Aragón**, el **86 %** se concentra en esos mismos **cuatro países**

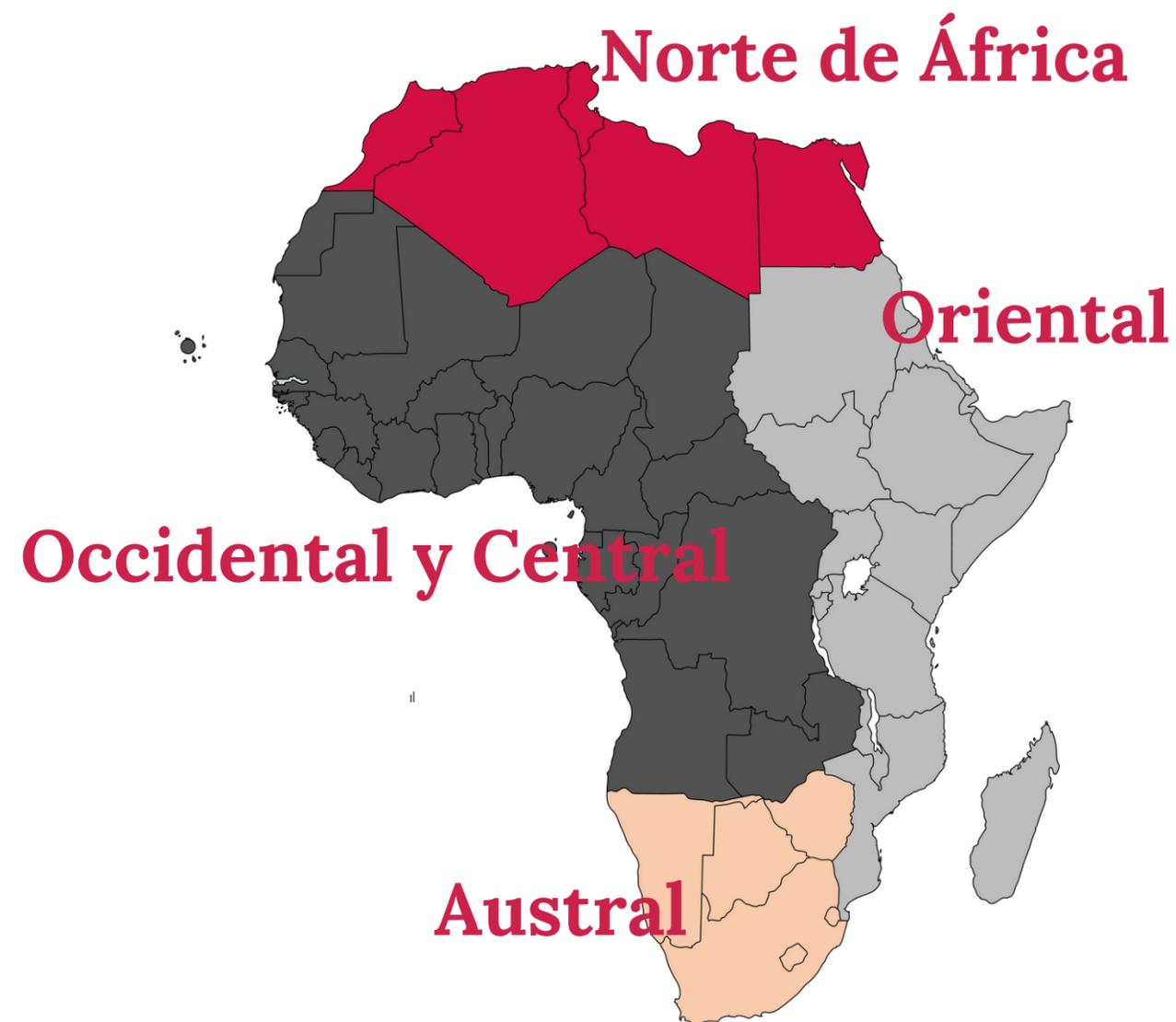
Casi la mitad de las exportaciones, tanto españolas (46%) como aragonesas (45%), van a parar a **Marruecos**



Fuente: Trademap (2020)

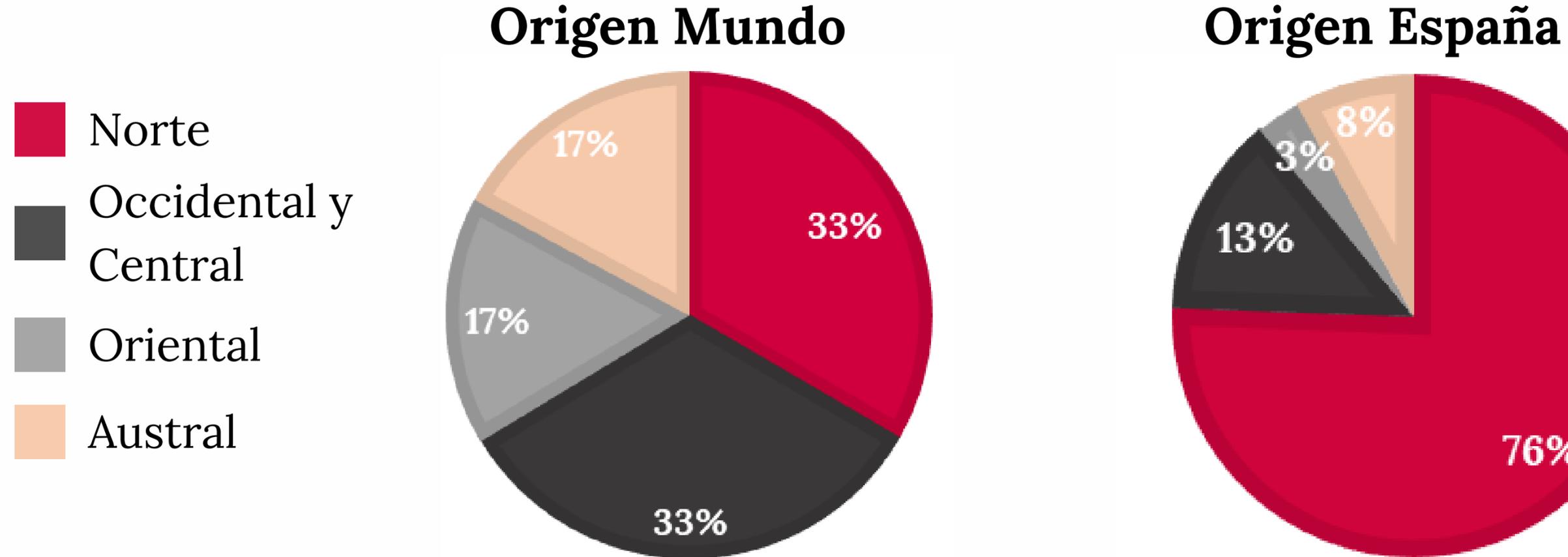
No entender África como un todo...

África es un **continente demasiado grande** (30,37 millones de m² y 55 países) para entenderlo como un todo homogéneo.



- Existe una **gran diversidad**. Las diferencias culturales e históricas obligan al nuevo exportador a entender las singularidades de cada territorio y orientarse hacia una de estas áreas.
- **Ritmos** de desarrollo **distintos**. Hay zonas industrializadas, como Sudáfrica, países productores de minerales con economías poco diversificadas, zonas más abiertas al comercio internacional, como el Magreb, y zonas más urbanizadas, como es el caso de África Occidental -frente a la zona oriental-.

Importaciones por áreas de África



Fuente: Trademap, 2020

Fuente: Datacomex, 2020

- El **África Occidental/Central, Austral y Oriental** asumen el **67 %** de las importaciones totales de África, pero **España** únicamente dirige a estas zonas el **34%** de sus exportaciones.
- **Grandes oportunidades** para la exportación española en **África Occidental y Central** y amplio margen de mejora en África Oriental y Austral

Norte de África



Potencial para la empresa española: El Norte de África es un mercado natural para las exportaciones españolas (el 13,8% de las importaciones del área vienen de España). Esta zona es receptora de los productos tradicionales de exportación española, como petróleo refinado, aparatos de material eléctrico, automóviles. España, primer proveedor y cliente de Marruecos, todavía tiene margen para mejorar su presencia en países como Egipto, primer importador de la zona y líder en número de operaciones.

Sectores de oportunidad: Hay grandes oportunidades en energía, medioambiente, tratamiento de agua y agroalimentario. También destacan las exportaciones de plásticos, muebles y papel o cartón, y en el caso de Aragón, las exportaciones de animales vivos.

África Occidental y Central



Potencial para la empresa española: Esta región tiene un potencial de mercado enorme para las empresas españolas, gracias al incipiente desarrollo de sus clases medias y a su proximidad geográfica. En este contexto, destacan Ghana, Costa de Marfil y Senegal como países más desarrollados y dinámicos de la región, además de Nigeria, que en el Plan África III se reconoce como país estabilizador de la zona, con un mercado que supera los 200 millones de personas

Sectores de oportunidad: Numerosas oportunidades en proyectos de infraestructuras: transporte, electrificación, energía, construcción, canalización y potabilización de aguas. También hay espacio para la empresa española en los sectores de agricultura y turismo, y se evidencia una creciente demanda de bienes de consumo, suministros médicos y productos químicos internacionales.

África Oriental



Potencial para la empresa española: Muy escasa presencia de España, debido al predominio del sector primario en la zona, de ahí que llame a la puerta de la industria agrícola y ganadera española. En cualquier caso, tanto Kenia como Tanzania están creciendo aceleradamente y poco a poco se irán industrializando. Cuenta con el bloque regional más integrado del continente

Sectores de oportunidad: Exportación de químicos para agricultura, maquinaria agrícola y productos veterinarios y de exportación animal. Importante pesca y desalinización de agua. Existen también oportunidades relativas a los materiales de construcción, medicamentos, pescados y vehículos ferroviarios, así como para fertilizantes en donde la empresa aragonesa ya tiene presencia.

África Austral

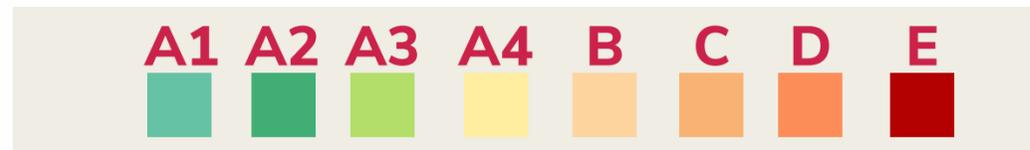


Potencial para la empresa española: A pesar de la distancia, es una zona de gran potencial dada la relevancia estratégica de Sudáfrica, que es la economía más desarrollada e industrializada del continente. España está bien posicionada en sectores como el automotriz, o en energías renovables (las empresas españolas han ganado el 40% de los contratos del programa nacional de energías renovables)

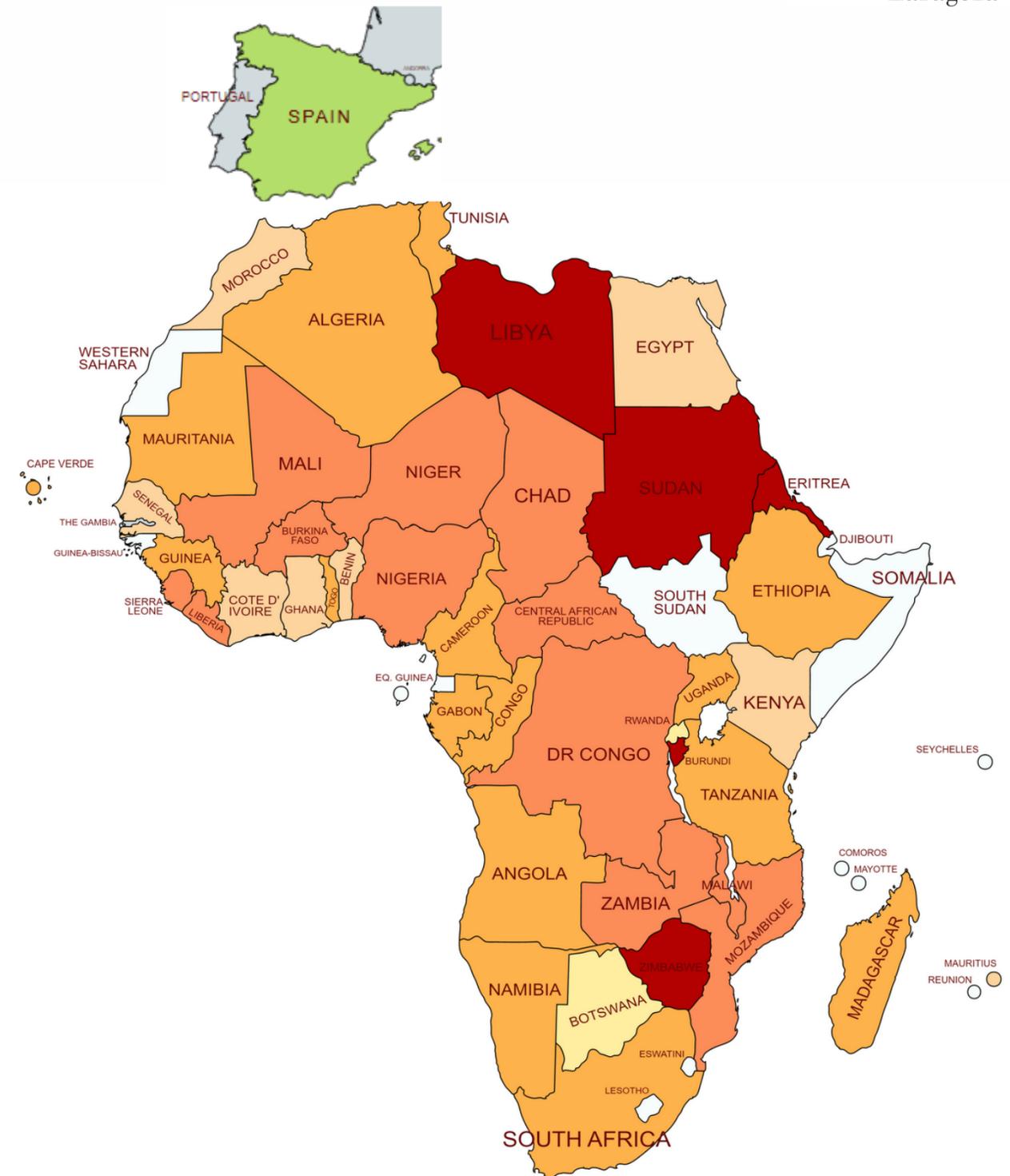
Sectores de oportunidad: Muchas oportunidades en el campo de las energías renovables (termosolares). También de equipos y componentes de automoción (grandes fabricantes de automoción instalados), agricultura, construcción y pesca. Otra de sus importaciones tradicionales son los productos químicos

Riesgo País

Escala de ocho niveles de riesgo: de A1 a E



- Mercados con **valoración A4**:
Botsuana y Ruanda
- Muchos países con **valoración B**:
Marruecos, Egipto, Senegal, Costa de Marfil, Ghana, Benin, Kenia, Mauricio (la misma que muchos países de Europa del Este).
- Mercados más **inseguros**: Sudán, Libia, Burundi, Eritrea



Recomendaciones

- **Paciencia y perseverancia:** Son mercados complejos que demandan tiempo, por lo que es importante adoptar un enfoque a medio/largo plazo
- **Presencialidad:** Los africanos valoran que las empresas extranjeras se desplacen al destino
- **Contar con un distribuidor:** Normalmente, es recomendable introducirse a través de un distribuidor/importador que conozca el mercado local (más si cabe en países inestables o con legislaciones cambiantes)
- **Garantizar el pago de las operaciones:** recomendable cerrar las primeras operaciones mediante pagos anticipados o crédito documentario irrevocable, o asegurar la operación.
- **Especial atención a la logística:** es preferible evitar Incoterms tipo E y D
- **Reservar un margen extra** (3-5%) para negociar posibles descuentos sobre la factura proforma

Referencias

Base de datos de Naciones Unidas

Instituto Elcano

Revista de Economía ICE (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo)

ICEX

COFACE

Global Cities Institute

Banco Mundial

