



*Subdirección General de Países Mediterráneos, África y Oriente Medio**

LA ESTRATEGIA HORIZONTE ÁFRICA: UNA REVISIÓN PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

La Secretaría de Estado de Comercio lanzó la Estrategia Horizonte África en 2020 y tres años después se ha revisado. Para ello, la Subdirección General de Países Mediterráneos, África y Oriente Medio ha realizado una encuesta en la que han participado once oficinas económicas y comerciales de las embajadas de España, treinta y una empresas con sede en España y sesenta con presencia en los países objetivo. Para esta revisión se han tenido en cuenta los datos más actuales relativos a dimensión del mercado, estabilidad macroeconómica y financiera, grado de apertura y acceso al mercado, exportación española y su potencial, inversión española y su evolución reciente, e interés de las empresas españolas en los distintos países y sectores. Las conclusiones obtenidas han llevado a incluir en la estrategia a Sudáfrica, Nigeria y Angola como países prioritarios, así como a adoptar una serie de medidas concretas para la mejora de los instrumentos institucionales y financieros.

Palabras clave: África, estrategia, empresas españolas, instrumentos financieros, apoyo institucional, internacionalización.

Clasificación JEL: F10, F13, F14, F23, F34.

1. La Estrategia Horizonte África

Con el objetivo de impulsar la internacionalización de las empresas españolas en el continente africano, en julio de 2020, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo aprobó la Estrategia Horizonte África. Dado el potencial económico de esta región, el margen de mejora de nuestros flujos de comercio e inversión, la creciente presencia de otros competidores en el continente y la necesidad de colaborar para

superar los efectos negativos de la pandemia de COVID-19, se diseñó una estrategia específica para incrementar la presencia empresarial, institucional y financiera de España en África, con unos objetivos cuantificables.

A partir de un ejercicio de identificación de países y sectores objetivo, se seleccionaron los siguientes países prioritarios, repartidos en dos regiones:

- En África Subsahariana se eligió a Costa de Marfil, Senegal, Kenia, Ruanda, Tanzania y Uganda.
- En el norte de África, a Argelia, Egipto y Marruecos.

* Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de septiembre de 2023.

<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3163.7665>

En el primer grupo se incluyó un conjunto de países especialmente dinámicos con fundamentos económicos sólidos, mientras que en el norte de África se tuvo en cuenta especialmente su tamaño económico, así como su importancia para España como socios comerciales. Adicionalmente, se identificaron una serie de sectores clave por su contribución al crecimiento económico y sostenible de estos países, y que al mismo tiempo podían generar un importante efecto arrastre en las empresas españolas. Se trata de sectores donde las empresas españolas han acumulado una amplia experiencia internacional, y cuya actividad está alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030. Entre ellos se encuentran las infraestructuras energéticas y las energías renovables, el tratamiento de residuos, la agroindustria, el transporte ferroviario, la ingeniería y consultoría, y el agua y saneamiento.

A partir de este ejercicio de identificación se proponían medidas concretas de apoyo institucional y financiero que contribuyeran a reforzar la competitividad de la exportación y la inversión españolas en la región.

En el eje financiero se hacían propuestas asociadas al Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM), como el refuerzo de la financiación concesional ligada, el refuerzo de la financiación en términos comerciales ampliando el apoyo financiero al gasto local, el estudio de líneas de financiación en colaboración con banca local que permita financiar trabajos realizados por empresas locales y el posible desarrollo de la oferta de financiación desligada en aquellos sectores de interés.

Adicionalmente, en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, se aprobó una línea de financiación FIEM no reembolsable, dotada con 50 millones de euros para

el periodo 2021-2023¹. Se trata de un instrumento que ofrece fondos para financiar estudios de viabilidad, asistencias técnicas, planes sectoriales, consultorías, ingenierías o cualquier otro estudio que permita la detección, definición y mejora de proyectos de interés, y con un elevado efecto arrastre, para la internacionalización de las empresas españolas. Por su condición estratégica, los estudios ejecutados en el ciclo integral del agua en los países objetivo serían priorizados.

Además, se hacían propuestas para ampliar los instrumentos de cobertura del riesgo de las operaciones de exportación, gestionados por Cesce, y para promover el apoyo financiero a la inversión de las empresas españolas a través de los Fondos FIEX y FONPYME gestionados por COFIDES.

En cuanto al eje institucional, se proponía el refuerzo de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en la región, incrementar la presencia institucional de altos cargos de la Administración económica y comercial española, reforzar el marco jurídico bilateral mediante la negociación de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y promover el papel del ICEX en la región.

2. Resultados de la Estrategia Horizonte África 2020-2023

Desde su aprobación, la estrategia ha servido como marco de actuación de la política comercial bilateral en la región. En este sentido, en relación con el *eje institucional*, se ha aumentado el número de oficinas económicas y comerciales en el continente, con la apertura de una en Adis Abeba (Etiopía) en abril de ▷

¹ Prorrogada posteriormente hasta el 31 de diciembre de 2024.

2022 y otra en Duala (Camerún), en octubre de 2023. Además, a pesar de las dificultades provocadas por la aparición de la COVID-19, a lo largo de los dos últimos años se ha incrementado sustancialmente la frecuencia y el nivel de representación de los viajes oficiales de autoridades españolas al continente. Estos viajes han servido para organizar encuentros empresariales destinados a establecer alianzas, incrementar iniciativas de inversión de interés común o fortalecer las relaciones comerciales. Concretamente, en este periodo el presidente del Gobierno viajó a países como Senegal, Angola, Sudáfrica, Kenia, Marruecos, Túnez y Egipto, acompañado de empresas españolas con intereses en esos países.

Tanto en esas visitas como en las que han realizado a España altos mandatarios de países de la región como Angola, Senegal, Egipto, Marruecos, República Democrática del Congo, Kenia, Sudáfrica, Ghana, Túnez y Nigeria, entre otros, se ha aprovechado la ocasión para organizar encuentros empresariales y de inversión con el sector privado de nuestro país. Estos eventos se han desarrollado en el marco del acuerdo de colaboración con la CEOE, la Cámara de España y el ICEX.

En cuanto al *eje financiero*, la Secretaría de Estado de Comercio ha promovido un mayor uso de instrumentos financieros oficiales en el continente africano, como el Fondo Español para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), tanto en su versión reembolsable como no reembolsable. En estos tres años se ha aprobado la financiación de créditos en condiciones OCDE para la ejecución por empresas españolas de un total de 49 proyectos en África, incluyendo préstamos a clientes públicos, pero también privados, en sectores como el ferroviario, la digitalización o el desarrollo industrial. Además, se han aprobado once operaciones

con cargo a la línea no reembolsable del FIEM para financiar estudios de ingeniería y viabilidad en áreas como la transformación agraria, la gestión de los recursos hídricos, la movilidad urbana, las infraestructuras o el turismo.

3. Análisis cualitativo de los resultados: comentarios recibidos de las empresas españolas y de las oficinas económicas y comerciales

La revisión de la Estrategia Horizonte África se plantea tres años después de su creación, con el objetivo de hacer de la estrategia un instrumento dinámico y flexible, que se adapte a la realidad del continente y de nuestras empresas, además de tener en cuenta las tendencias globales de financiación del desarrollo sostenible. En este sentido, los compromisos adquiridos por España para abordar el desafío del cambio climático y la transición a una economía verde tienen su reflejo en los proyectos e iniciativas de las empresas españolas en el continente. La situación de elevado endeudamiento del sector público en muchos de estos países hace especialmente interesante alinear esta estrategia con la iniciativa Global Gateway de la UE, para promover la inversión privada en proyectos de interés. También es necesario enmarcar esta estrategia en la importancia de la seguridad económica ante las incertidumbres en el contexto geopolítico global.

Con la revisión se pretende identificar las buenas prácticas y los éxitos conseguidos, así como los retos pendientes para optimizar los resultados en los próximos años.

La Subdirección General de Países Mediterráneos, África y Oriente Medio ha llevado a cabo una encuesta, en mayo de 2023, en la que han participado once oficinas económicas ▷

y comerciales de la región, treinta y una empresas con sede en España y sesenta con presencia en los países objetivo. Las preguntas de la encuesta se han centrado en la presencia y experiencia de la empresa en África, el modo de acceso a los mercados en los que está presente, los principales competidores internacionales, los mercados de mayor potencial en el continente y la identificación de las actuaciones de promoción comercial más efectivas, así como la valoración de los instrumentos financieros e institucionales de la Secretaría de Estado de Comercio.

A continuación se resumen los resultados obtenidos.

Interés geográfico

En lo que respecta a los países de interés de las empresas en la actualidad, Marruecos

es el país del continente africano donde se registra una mayor presencia de empresas españolas, seguido de Angola y Argelia. Sin embargo, encuentran que existe potencial por explorar en países como Angola, Costa de Marfil y Senegal. De éstos destaca el interés en Angola, país que no estaba incluido en la Estrategia Horizonte África anterior.

Interés sectorial

Respecto a los sectores en los que centrar la estrategia, las empresas han señalado algunos ya incluidos en la anterior versión, como son la infraestructura básica, incluyendo agua (gestión integral del agua, tratamiento del agua y saneamiento, plantas desaladoras, irrigación), energía (renovables, gas natural, infraestructuras eléctricas, petroquímica, soluciones energéticas integrales) y transporte (obra ▷

CUADRO 1
CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES DE ÁFRICA EN CUANTO A LA PRESENCIA Y EL INTERÉS POTENCIAL DE LAS EMPRESAS CONSULTADAS

Presentes			Potenciales		
País	N.º veces nombrado	Ranking	País	N.º veces nombrado	Ranking
Marruecos	40	1	Angola	30	1
Angola	26	2	Costa de Marfil	25	2
Argelia	26	3	Senegal	24	3
Sudáfrica	25	4	Marruecos	22	4
Kenia	20	5	Egipto	21	5
Senegal	20	6	Sudáfrica	19	6
Costa de Marfil	19	7	Kenia	17	7
Egipto	18	8	Mozambique	15	8
Tanzania	17	9	Nigeria	15	9
Ghana	16	10	Tanzania	14	10
Mozambique	12	11	Uganda	9	11
Nigeria	10	12	Camerún	8	12
Uganda	10	13	Namibia	8	13
Camerún	8	14	Ghana	8	14
Namibia	8	15	Argelia	5	15
Botswana	2	16	Botswana	5	16
Etiopía	2	17	Etiopía	5	17

Fuente: Elaboración propia.

civil, terminales portuarias, pasos elevados urbanos y peatonales, carreteras y autopistas, ferroviario).

No obstante, sugirieron añadir como sectores de interés algunos no incluidos hasta ahora como prioritarios, tales como las telecomunicaciones (infraestructura, servicios y centros de datos) y las actividades de digitalización e innovación (asesoramiento tecnológico, sistemas de gestión de tráfico aéreo, de gestión de terminales aeroportuarias, operación de redes de distribución de energía eléctrica, digitalización de la Administración y sistemas de gestión de clientes).

También se recoge en las encuestas realizadas a las empresas el interés en llevar a cabo iniciativas en los sectores de servicios (transporte y logística, medioambientales, de salud o financieros), así como en el sector primario.

Principales competidores y factores explicativos

A nivel general, las empresas españolas consultadas han señalado la competencia de las empresas francesas como unas de las más fuertes de la región. Este hecho se refleja especialmente en el norte y oeste de África, por factores culturales e históricos, aunque también por el acompañamiento institucional de sus autoridades. Otros competidores son Reino Unido y Estados Unidos, sobre todo en los países anglófonos y en el sector financiero, debido en especial a las buenas condiciones financieras que ofrecen. Alemania también parece tener alta competitividad en la región, por aportar buenas condiciones financieras y apoyo institucional a sus empresas. No obstante, el país que presenta un mayor desafío en la región es China, por los acuerdos

intergubernamentales, las condiciones financieras ofrecidas, una agresiva promoción comercial, financiera e institucional y la mayor competitividad-precio en las licitaciones. También se aprecia que otros países emergentes como Turquía e India están ganando protagonismo en el continente africano.

Además, la mayoría de las potencias que compiten con España cuentan con convenios para evitar la doble imposición —aspecto clave en la exportación de servicios profesionales—, agencias de crédito a la exportación muy flexibles y mucha representación diplomática. Esto les permite ser más competitivos que la empresa española.

Apoyo financiero e institucional recibido

En las respuestas obtenidas, las empresas han señalado que los instrumentos de financiación de España son indispensables para el desarrollo de su actividad en África. En particular, consideran que la nueva línea de financiación no reembolsable ha sido la mejora más importante y notoria introducida desde la redacción de la anterior Estrategia para África. No obstante, comparada con los instrumentos financieros de los países de nuestro entorno, creen que la dotación es mucho menor y el procedimiento no es ágil ni está adecuado a la realidad del continente.

En términos generales, las empresas hacen una buena valoración del apoyo institucional español, especialmente las más grandes, aunque todas coinciden en que es escaso. No obstante, la mayoría señala que siempre que han buscado ayuda oficial la han obtenido. En general, valoran positivamente la labor de las oficinas económicas y comerciales y reconocen el elevado esfuerzo realizado por abrir nuevas sedes (Adis Abeba o Duala). Valoran satisfactoriamente ▷

el apoyo en acciones de promoción comercial (misiones directas, inversas, jornadas técnicas, agendas...), aunque consideran que siempre hay margen de mejora.

Sin embargo, también apuntan a una serie de carencias, tanto desde el punto de vista institucional como desde el financiero. Concretamente, consideran que la presencia institucional española en África, especialmente en África Subsahariana, es mucho menor a la de los países competidores. No solo en términos de número de embajadas y oficinas económicas y comerciales, sino también en cuanto a financiación disponible. También apuntan a que nuestras autoridades realizan menos viajes oficiales de alto nivel que otros países, como Francia, Alemania, Reino Unido o Estados Unidos. Algunas empresas echan en falta una intervención más directa de la Secretaría de Estado de Comercio para poner en contacto a los Gobiernos de estos países con los grupos industriales españoles para poder desarrollar proyectos que se prolonguen en el tiempo. Las empresas consultadas han sugerido, en general, la necesidad de mejorar la coordinación entre los diferentes organismos gubernamentales españoles —Comercio, Exteriores (AECID-FONPRODE) y Hacienda (en lo respectivo a los convenios para evitar la doble imposición)—, siendo todos ellos complementarios para facilitar el acceso de la empresa española a estos mercados.

Desde el punto de vista de la información y difusión, las empresas acusan falta de conocimiento de los instrumentos de apoyo de las distintas instituciones españolas. También echan en falta iniciativas que faciliten el conocimiento de los mecanismos e instrumentos financieros de la UE, así como los contactos con esos grupos de trabajo, que son a veces difícilmente accesibles.

Los comentarios recibidos de las empresas apuntan a una falta de apoyo financiero más fuerte y directo capaz de competir con las alternativas asiáticas y con las del resto de países europeos. En este sentido, apuntan que los bancos españoles tienen muy poca llegada en los países africanos (en comparación, por ejemplo, con América Latina), lo que en muchas ocasiones dificulta conseguir soluciones a nivel gubernamental cuando se requiere un crédito comprador. Algunas empresas creen que existen pocos bancos comerciales españoles que ofrezcan financiación y siempre exigen aval de la matriz. Consideran fundamental contar con los instrumentos de cobertura del riesgo ofrecidos por Cesce, y creen que, en general, el apoyo financiero oficial es crítico a la hora de promover los proyectos ejecutados por empresas españolas.

Posibilidades de trabajar con el sector privado africano

A nivel general, se observa que el sector privado en África está poco desarrollado, evoluciona lentamente y hay pocas empresas, pero se han realizado operaciones puntuales y cada vez se observa un mayor crecimiento. No obstante, numerosas empresas consultadas mencionan el potencial de este sector, que se considera fundamental para el crecimiento económico de los países, y que puede permitir a las empresas españolas tener socios locales en el país o región y colaborar con estos agentes.

Como posibles barreras a la actividad empresarial en este continente, se mencionan las regulaciones de los Gobiernos locales (especialmente aduaneras), que dificultan la entrada en sus mercados por haber demasiados trámites y burocracia. También ▷

consideran que hay falta de conocimiento local específico en el sector y un volumen no significativo de oportunidades para que compense el esfuerzo de orientarse a la región. Además, apuntan que las potenciales empresas cliente son en ocasiones subsidiarias de multinacionales con sus propias soluciones corporativas.

4. Análisis cuantitativo: indicadores económicos y comerciales

Al igual que en la versión inicial de la Estrategia Horizonte África, la Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial ha realizado un análisis cuantitativo de los indicadores económico-comerciales ▷

CUADRO 2
ANÁLISIS CUANTITATIVO DE INDICADORES ECONÓMICO-COMERCIALES

Resultado final											
A		B		D		E		F		Total	
Dimensión mercado		Riesgo país		Exportación española y potencial		Inversión directa española		Interés manifestado por las empresas			
125		100		150		100		150		625	
Sudáfrica	78,3	Botsuana	100,0	Angola	85,3	Sudáfrica	100,0	Senegal	138,3	Sudáfrica	395,2
Nigeria	64,6	Sudáfrica	83,0	Sudáfrica	75,0	Nigeria	38,4	Sudáfrica	58,9	Senegal	319,5
Gabón	58,5	Costa de Marfil ..	72,3	Senegal	62,3	Ghana	28,8	Ghana	52,1	Angola	235,4
Botsuana	50,8	Senegal	71,1	Camerún	50,4	Angola	25,7	Kenia	48,5	Nigeria	222,2
Etiopía	48,2	Namibia	61,6	Benin	44,4	Senegal	17,3	Costa de Marfil ..	37,8	Costa de Marfil ..	193,5
Costa de Marfil ..	45,7	Tanzania	60,4	Botsuana	34,1	Namibia	5,1	Angola	37,3	Ghana	187,6
Ghana	41,2	Ruanda	60,4	Costa de Marfil ..	33,7	Mozambique	4,1	Nigeria	35,2	Botsuana	186,4
Kenia	41,2	Benin	60,4	Congo	32,3	Costa de Marfil ..	3,9	Tanzania	21,2	Kenia	154,7
Tanzania	35,9	Uganda	59,1	Mauritania	31,8	Togo	1,6	Uganda	20,2	Benin	150,8
Benin	34,3	Togo	59,1	Nigeria	26,1	Mauritania	1,4	G. Ecuatorial	19,3	Camerún	143,0
G. Ecuatorial	31,2	Lesoto	59,1	Ghana	22,6	Kenia	1,1	Mauritania	15,0	Gabón	139,6
Ruanda	31,2	Nigeria	57,9	Tanzania	20,1	Benin	0,9	Benin	10,9	Tanzania	138,1
Senegal	30,5	Gabón	57,9	Gabón	19,3	Camerún	0,8	Camerún	9,6	Uganda	117,7
R. D. Congo	30,3	Camerún	57,9	Sudán	17,6	Zambia	0,6	Togo	7,4	Namibia	109,7
Uganda	30,1	Angola	57,9	Togo	16,4	Tanzania	0,5	Namibia	7,3	Togo	109,5
Esuatini	29,7	Esuatini	57,1	Kenia	15,5	Botsuana	0,5	Mozambique	6,2	G. Ecuatorial	107,9
Angola	29,1	Kenia	48,4	Madagascar	14,2	Zimbabue	0,5	Madagascar	5,4	Ruanda	103,1
Mauritania	26,1	Madagascar	47,1	G. Ecuatorial	14,0	Uganda	0,5	Ruanda	3,9	Esuatini	94,8
Namibia	25,5	R. D. Congo	45,9	Etiopía	13,9	Sudán	0,5	Gabón	3,4	R. D. Congo	90,1
Togo	24,9	Mozambique	45,9	Lesoto	13,2	Esuatini	0,5	Congo	2,8	Mozambique	80,0
Camerún	24,3	Zimbabue	42,9	R. D. Congo	11,4	S. Tomé y Prínc. ..	0,5	Etiopía	2,2	Lesoto	79,2
S. Tomé y Prínc. ..	20,7	Sudán	42,9	Namibia	10,2	R. D. Congo	0,5	R. D. Congo	2,0	Madagascar	79,1
Zambia	17,4	G. Ecuatorial	42,9	Mozambique	9,3	Madagascar	0,5	Sudán	1,7	Etiopía	77,2
Mozambique	14,6	Ghana	42,9	Uganda	7,8	Lesoto	0,5	Zimbabue	1,1	Mauritania	74,3
Congo	13,5	Congo	15,0	Esuatini	7,4	G. Ecuatorial	0,5	Botsuana	0,8	Sudán	72,5
Zimbabue	13,5	Etiopía	12,5	Zambia	7,2	Gabón	0,5	Zambia	0,7	Zimbabue	64,3
Madagascar	11,8	Zambia	0,0	Ruanda	7,1	Congo	0,5	S. Tomé y Prínc. ..	0,3	Congo	64,2
Sudán	9,8	S. Tomé y Prínc. ..	0,0	Zimbabue	6,3	Ruanda	0,5	Esuatini	0,0	S. Tomé y Prínc. ..	27,7
Lesoto	6,4	Mauritania	0,0	S. Tomé y Prínc. ..	6,1	Etiopía	0,4	Lesoto	0,0	Zambia	25,8

Fuente: S.G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial.

de los distintos países de la región de África Subsahariana. En concreto, se han tenido en cuenta las siguientes variables:

- La dimensión de los mercados, considerando su evolución reciente y su potencial. Para ello se han analizado variables como el PIB y su crecimiento a corto, medio y largo plazo, la población y el poder adquisitivo.
- La estabilidad macroeconómica y financiera, teniendo en cuenta la valoración del riesgo.
- El grado de apertura y las barreras de acceso al mercado.
- Las exportaciones e inversiones españolas y su potencial.
- El interés manifestado por las empresas españolas a través de los servicios personalizados, la participación en actividades de promoción comercial realizados por ICEX y la presencia en actividades de exportación y de ejecución de proyectos financiados por FIEM.

Estas variables han recibido distintas ponderaciones para poder llevar a cabo el análisis global. En el cuadro 2 se resumen las puntuaciones obtenidas por los países en cada variable y el resultado final. Tras este análisis, los cinco países de mayor puntuación son Sudáfrica, Senegal, Angola, Nigeria y Costa de Marfil.

5. Propuestas de la Dirección General de Comercio e Inversiones

A partir de los distintos elementos de análisis y de información recibidos, además de las aportaciones de los responsables de Cesce, COFIDES, ICEX, la Subdirección General de Gestión de la Deuda Externa y la Financiación

Internacional, así como la información proporcionada por las empresas y asociaciones empresariales, la Dirección General de Comercio e Inversiones ha acordado realizar una serie de propuestas para mejorar la Estrategia Horizonte África en los próximos ejercicios.

Propuestas de carácter horizontal en el eje institucional

Con el fin de reforzar el impacto del apoyo institucional a las empresas en sus estrategias de internacionalización en el continente africano, se proponen las siguientes mejoras:

- Aumentar las visitas institucionales de más alto nivel a los países objetivo.
- Colaborar con otros países de la UE frente a la competencia de terceros países como China, Turquía o Brasil. Promover la relación de las oficinas económicas y comerciales con las delegaciones de la UE y su atención a las iniciativas de la UE para África (*i. e.*, Global Gateway y Critical Raw Materials).
- Involucrar a consejeros y agregados en la definición de proyectos.
- Incentivar una mayor presencia institucional en los organismos multilaterales.
- Incrementar las actividades de *networking* entre empresas españolas y locales.
- Cerrar la firma de convenios para evitar la doble imposición.
- Reforzar la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en la región, y potenciar su coordinación y su papel como centros de inteligencia económica.
- Mejorar la coordinación de las distintas instituciones que participan en la estrategia en los países de destino.
- Optimizar la coordinación en España de los distintos actores que se dedican a ▷

la promoción de la internacionalización de la empresa.

- Mejorar la comunicación hacia las pymes, reforzando en especial el papel de las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.

Propuestas de carácter horizontal en el eje financiero

Se proponen las siguientes mejoras:

- Diversificar y flexibilizar los instrumentos de financiación.
- Mejorar la comunicación y publicidad de los mismos.
- Aumentar la cobertura y el techo de Cesce en los países prioritarios, y que tengan una buena situación financiera.
- Potenciar los instrumentos FIEC y FONPYME gestionados por COFIDES.
- Reforzar los recursos humanos y materiales del ICO para agilizar la gestión de los instrumentos.
- Simplificar los trámites para optimizar el uso de los instrumentos financieros.
- Mantener la línea de estudios no reembolsable con cargo al FIEM.
- Potenciar proyectos con sector privado, en particular con cargo al FIEM.
- Promover proyectos en esquemas de cofinanciación con las instituciones financieras internacionales.
- Fomentar la participación de empresas españolas en el programa Global Gateway de la UE.

Estrategias por países

Para optimizar los resultados de la estrategia se priorizan aquellos en los que se centrará el uso de los instrumentos financieros y del apoyo

institucional, sin bien no se excluyen actuaciones en el resto e iniciativas de tipo regional.

Así, se mantienen Marruecos, Egipto, Senegal, Costa de Marfil, Kenia, Tanzania, Uganda, y Argelia, añadiéndose como países prioritarios Angola, Nigeria y Sudáfrica.

En cada uno de estos países, en lugar de realizar priorizaciones sectoriales por país, se plantea optimizar la utilización de los distintos instrumentos en función de su situación financiera y las oportunidades de su mercado. Esto supone una novedad frente a la estrategia anterior, en la que se hacían priorizaciones sectoriales por países.

En general, se mantienen como prioritarios los sectores de infraestructuras energéticas, agua y saneamiento, los sectores de infraestructura básica, la agroindustria, el sector ferroviario y la ingeniería y consultoría, dado que las consultas realizadas nos muestran que son sectores de interés para nuestras empresas, además de figurar en las prioridades de los países beneficiarios. Se dará prioridad a proyectos de economía verde.

Así mismo, teniendo en cuenta las sugerencias de los distintos actores que participan en la internacionalización, se añaden a la estrategia para los próximos años los sectores de telecomunicaciones (infraestructura, servicios y centros de datos) y de digitalización (asesoramiento tecnológico, digitalización de la información estratégica y de la Administración, gestión de tráfico aéreo y de terminales aeroportuarias y operación de redes de distribución de energía eléctrica, entre otras).

No obstante, se deja abierta la posibilidad de apoyar proyectos de alto interés en otros sectores.

En el Cuadro 3 se resumen las principales actuaciones en las que se concentra la estrategia por cada país. ▷

CUADRO 3
RESUMEN DE LAS ACTUACIONES POR PAÍS DE LA ESTRATEGIA HORIZONTE ÁFRICA

País	Estrategia
Angola	Continuar visitas alto nivel Recursos financieros: Cesce, FIEX y FONPYME y Línea PYME
Argelia	Retomar la agenda económica y comercial cuando se desbloquee la situación
Costa de Marfil	Promover visitas alto nivel Promoción LNR FIEM y FIEM privado Explorar <i>blending</i> UE y participación en Global Gateway Fomento inversiones, FIEX y FONPYME Negociar CDI
Egipto	Promover visitas alto nivel FIEM LNR para proyectos áreas clave Reactivar FIEM concesional cuando la situación macro lo permita Participación empresas en proyectos Global Gateway Fomento inversiones, FIEX y FONPYME
Kenia	Misiones inversas técnicas en sectores clave Promoción FIEM sector privado (por la coyuntura actual) Fomentar FIEX y FONPYME
Marruecos	Visitas de ministros en sectores clave Paquetes completos de financiación Encuentros empresariales FIEM LNR en áreas clave Fomento inversiones, FIEX y FONPYME Explorar <i>blending</i> UE y participación en Global Gateway
Nigeria	Encuentros empresariales y misiones inversas Fomentar alianzas empresariales estables para exportación e inversión Potenciar FIEX y FONPYME Promover FIEM privado
Senegal	Visitas alto nivel Potenciar FIEM privado Explorar <i>blending</i> UE Fomento inversiones, FIEX y FONPYME Apoyo CAMACOES
Tanzania	Visitas alto nivel Misiones directas y misiones inversas en sectores estratégicos Fomentar FIEM comercial y FIEM LNR Explorar <i>blending</i> UE y participación en proyectos Global Gateway Fomentar FIEX y FONPYME Abrir Ofecomés en Dar Es Salam
Sudáfrica	FIEM LNR para proyectos áreas clave (energía) Promover proyectos con sector privado Potenciar FIEX y FONPYME Continuar política comunicación fondos paquete financiero
Uganda	Fomentar LNR y FIEM Explorar <i>blending</i> UE y proyectos Global Gateway Misiones directas e inversas en sectores estratégicos Fomentar FIEX y FONPYME

Fuente: Elaboración propia.

6. Conclusiones

Con todas estas propuestas, la Secretaría de Estado de Comercio pretende responder a las demandas de mejora de una estrategia

que tiene por objetivo reforzar la presencia de las empresas españolas en África. Además, la apuesta financiera de la UE por el continente nos obliga a mejorar su posicionamiento para aprovechar mejor las oportunidades que se ▷

plantearán. La combinación de los instrumentos institucionales y financieros desde un punto de vista más estratégico pretende optimizar los resultados para los próximos ejercicios,

manteniendo un enfoque dinámico que se pueda adaptar a los cambios de prioridades y de situaciones coyunturales de los países objetivo.

INFORMES MENSUALES DE COMERCIO EXTERIOR



Los Informes Mensuales de Comercio Exterior son estadísticas que elabora la Secretaría de Estado de Comercio a partir de los datos suministrados por Aduanas. Son estudios que representan una radiografía completa del sector, tanto del mes como del acumulado del año. Exportaciones e importaciones se clasifican de acuerdo a múltiples criterios analizándose por sectores económicos, lugares geográficos o comunidades autónomas. Accesible en

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo -
Informes de Comercio Exterior