



# Barómetro sobre la situación de las empresas españolas en África Occidental (países CEDEAO)

# Índice

---

1. Introducción

---

2. Situación de las empresas españolas en África

---

3. Conclusiones y recomendaciones

---

4. Anexo

**1**

**Introducción**

## El Consejo Empresarial España-África. Retos conjuntos

Aunar esfuerzos entre África y España con el objetivo de hacer frente a los retos del desarrollo, así como los desafíos de la globalización, la revolución tecnológica, la sostenibilidad o el reto demográfico y la superación de la crisis económica provocada por la crisis sanitaria es el objetivo primordial del Consejo Empresarial España - África

El primer desafío es sentar las bases para un modelo de desarrollo económico y social sostenible partiendo de una situación condicionada por la crisis sanitaria y económica generada por el coronavirus, que ha mermado el poder adquisitivo de la población.

Fomentar la transferencia de conocimiento, tecnología e innovación entre ambas regiones para acentuar el impacto en la economía, sociedad y medio ambiente.

Buscar sinergias entre las estrategias de desarrollo entre África y Europa, que permita reconocer ámbitos de interés común en las que ambas partes pueden participar y obtener un beneficio mutuo.

Incrementar la participación de las empresas en la I+D+i y aumentar el esfuerzo en innovación.



## Objetivo

El estudio “Barómetro sobre la situación de las empresas españolas en África Occidental (países CEDEAO)” persigue los siguientes objetivos:

- Determinación de las fortalezas y debilidades de los mercados
- Identificación de los principales sectores de oportunidad, así como las principales barreras de entrada y establecimiento en los diferentes países de África Occidental.
- Potencialidades de cooperación entre empresas, sectores y mercados.

## Metodología

Para la determinación de la situación de las empresas españolas en África Occidental se realizó una encuesta a la población objetivo. En principio la población objetivo para este cuestionario era las empresas españolas con sede en la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO). Para la elaboración del listado de empresas españolas situadas en África se tomó la información publicada en sus páginas web del ICEX España Exportaciones e Inversiones E.P.E. (en adelante ICEX) y Sociedad Canaria de Fomento Económico S.A. (en adelante PROEXCA). Dado que de estos directorios de empresas se obtuvo un número reducido de empresas ubicadas en los países de la CEDEAO (solamente se dispone del registro de 89 empresas, que corresponden a cuatro de los 15 países que forman la CEDEAO (Cabo Verde, Costa de Marfil, Ghana y Senegal)) se decidió ampliar la población objetivo para que incluyera a todas las empresas españolas con sede en algún país de África.

La metodología llevada a cabo para la elección de los encuestados ha sido el muestreo por conveniencia con criterio de máximos. Por ello se ha enviado la encuesta a la totalidad de la población objetivo de la cual se tenía sus datos de contacto.

En cuanto al proceso para la participación de la población general en la encuesta, se ha utilizado como método el auto cumplimentado vía web (CAWI) mediante panel, realizando previamente un envío de participación por correo electrónico. Concretamente los envíos a las empresas españolas se realizaron en 5 ocasiones:

- Viernes 11 de agosto
- Lunes 28 de agosto
- Lunes 4 de septiembre
- Miércoles 20 de septiembre
- Lunes 16 de octubre

El envío realizado el 20 de septiembre se hizo a los contactos facilitados por la Casa de África, pero a fecha del cierre de este documento no se ha recibido respuesta alguna. Finalmente se ha vuelto a lanzar el cuestionario el 16 de octubre.

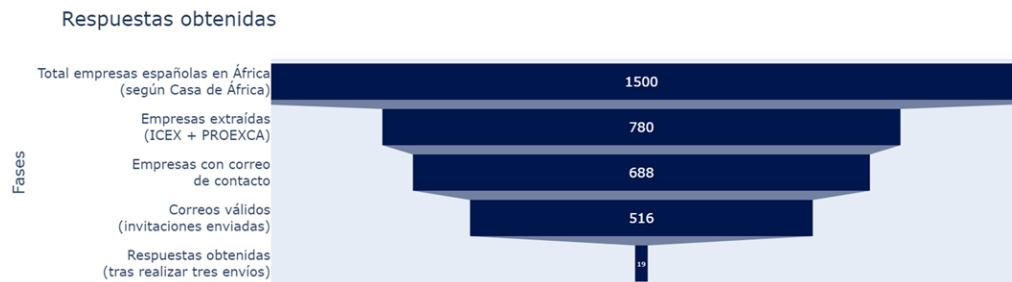
El diseño del cuestionario electrónico se ha ejecutado mediante la aplicación de encuestas en línea LimeSurvey Mientras, la depuración, validación y análisis de los datos se ha efectuado por medio del software Tableau Online, donde se presentarán los resultados, para llevar a cabo el análisis a medida de forma sencilla.

## Alcance del estudio

El cuestionario se ha estructurado en 6 apartados:

- Presencia de la empresa española en África.
- Experiencia de la empresa española en África al inicio de la actividad.
- Valoración de los factores que influyen actualmente en la situación de la empresa
- Valoración de las fortalezas y debilidades del mercado
- Expectativas de la empresa
- Potencialidades de cooperación entre empresas, sectores y mercados

Se puede ver la encuesta en el siguiente enlace: <https://survey.saosl.com/index.php/299147?newtest=Y&lang=es>



Los envíos de las encuestas y la recogida de las respuestas se han hecho entre el 11 de agosto a 20 de octubre de 2023. Se obtuvieron un total de 19 respuestas al cuestionario. Esta cifra es muy baja para obtener conclusiones relevantes para el conjunto de las empresas españolas en África más allá de la información cualitativa de la experiencia de estas 19 entidades que están invirtiendo en el continente.

Para completar el análisis se ha empleado diferentes estudios que analizan la situación de las empresas españolas en África recogiendo las percepciones y la experiencia en el continente.

**2**

**Situación de las  
empresas españolas  
en África**

### 0. Panorama general de África

África es un continente de oportunidades comerciales y de inversión, pero también de riesgos y dificultades. En primer lugar, es reseñable el **potencial demográfico** del continente africano. Para el año 2025 se espera que cuente con más de 1.500 millones de habitantes y que su población continúe creciendo a buen ritmo hasta el año 2100. El crecimiento de la población es una oportunidad desde una doble perspectiva. Por el lado de la oferta puesto que proporciona un **crecimiento de la mano de obra** y desde el punto de vista de la demanda porque se produce un **incremento de los consumidores**.

Ante los crecientes costes laborales en China, África tiene la oportunidad de asumir un mayor rol como la “fábrica del mundo”, lo cual se puede observar en los crecientes flujos de inversión extranjera directa especialmente en la África Subsahariana. Así se observa como algunos procesos productivos se trasladan desde China a África lo que contribuirá a la industrialización y por consiguiente al desarrollo de las economías africanas.

Si a ello añadimos, que tras el shock del Covid-19, las economías africanas experimentan altas tasas de crecimiento se puede esperar que cada vez habrá más consumidores con mayores niveles de rentas.

Además, África es un continente con una **gran abundancia de recursos naturales**. Rica en materias primas necesarias para la transición ecológica y transformación digital como el cobalto, el tántalo, el iridio o el rutenio. También tiene una importante dotación de gas naturales y petróleo.

A ello hay que añadir el creciente número de empresas con elevadas facturaciones, que tiene un gran potencial de aumentar, si se implementa medidas correctas para crear un mercado único para los 54 países del continente a través del Tratado sobre la Zona de Libre Comercio Continental Africana (AfCFTA).

Pero el continente africano también tiene serias debilidades. Por un lado, existe una **gran heterogeneidad** en los 54 países que componen el continente tanto en rentas, dotación de recursos, desarrollo de infraestructuras, niveles educativos y técnicos.

Otra de las debilidades son la existencia de **excesivas cargas burocráticas** para el desarrollo del negocio, lo que desmotiva la inversión. A ello se añade la inestabilidad política, que tras la crisis sanitaria ha vuelto a acentuarse con golpes de estado y conflictos armados.

Otra de las debilidades está en las infraestructuras, pero especialmente es un problema recurrente la **falta de acceso a la electricidad de manera estable**. Además, en determinados países escasea una buena infraestructura de transporte y telecomunicaciones.

Y finalmente, si bien hay una creciente mano de obra, también es cierto que **falta formación** para que la mano de obra esté dotada con la cualificación suficiente para ejecutar las distintas tareas exigidas por los nuevos negocios instalados.

En conclusión, las oportunidades existen, pero los riesgos también. Por ello, dada la heterogeneidad del continente africano resulta imprescindible llevar a cabo un análisis específico de cada país.

A continuación, analizaremos los resultados de la encuesta enviada a las empresas españolas en África formada por seis apartados.

### 1. Presencia de la empresa española en África

El perfil de las empresas españolas encuestadas se caracteriza por:

- Más de la mitad de las entidades tienen su principal presencia en Marruecos (52,60%), seguidas de Sudáfrica (10,50%) y Argelia (10,50%), y el resto se encuentran en Zambia (5,30%) Uganda (5,30%), Senegal (5,30%), Mauritania (5,30%) y Cabo Verde (5,30%).
- Entre dichas empresas predominan las actividades profesionales, científicas y técnicas (21,10%), la industria manufacturera (15,80%), la construcción (15,80%), otros servicios (15,80%) y el comercio al por mayor y al por menor (10,50%).
- Por término medio, las empresas españolas establecidas en África llevan en el continente 14,3 años. Por países, las inversiones más antiguas se encuentran en Mauritania (43 años), Argelia (16,5 años) Senegal y Cabo Verde con 15 años y Marruecos con 14,5 años. Mientras las inversiones españolas más recientes se han realizado en Sudáfrica (7 años), Uganda (4 años) y Zambia (3 años).
- Del total de empresas encuestadas la mayoría tiene presencia en un único país (57,90%). Mientras el 21,1% tiene presencia en dos países, un 10,5% tiene presencia en 3 países, 10,5% en 5 países y 5,3% en 14 países.
- De las empresas españolas en África, el 31,58% se encuentra en una fase expansiva, un 47,37% en una etapa de estancamiento o estabilidad, mientras un 10,52% tiene la intención de cesar la actividad. Y recientemente han implantado su empresa en África un 10,52%.

### 2. Experiencia de la empresa española en África al inicio de la actividad

La mayoría de las empresas españolas valoraron positivamente en el momento de su inversión el mercado africano, tanto por la potencialidad de la demanda como por el menor grado de competencia. A ello hay que añadir los menores costes laborales y una política favorable mediante incentivos a la inversión y menores aranceles.

Aunque el factor más valorado es la buena dotación de infraestructuras tanto de transporte (red ferroviaria) como de telecomunicaciones (red de internet) a lo que hay que añadir el suministro de agua. No obstante, la red eléctrica fue una de las principales dificultades para la inversión.

Mientras la principal dificultad señalada por la mayoría de las empresas situadas en África es la duración de los trámites administrativos a ello se une la falta de fiabilidad de socios, clientes y proveedores, el despacho de aduanas y el nivel de corrupción. Las dificultades con mayor valoración son la inestabilidad política, la intervención gubernamental y la falta de mano de obra cualificada para cubrir la oferta.

### 3. Valoración de los factores que influyen actualmente en la situación de su empresa

Con carácter general, los factores que influyen positivamente en la situación actual de las empresas españolas en África son los costes de producción, que recibe una puntuación media de 5,4 y la dotación de infraestructuras que se puntúa por términos medios en 5,3. Mientras tienen una incidencia negativa, los factores relacionados con la Administración (4,1), los factores sociopolíticos (4,6) y sociolaborales (4,6) y buena parte de los factores del entorno empresarial (4,8).

Analizando por separada cada uno de los ítems, tenemos que la mayor valoración es la potencialidad de la demanda con una puntuación de 6,8 seguido de los costes laborales con 6,2 y el alto grado de competencia con 5,6. Obtienen también un aprobado la red aérea local (5,6), la red de internet (5,6), red de carreteras (5,5), agua y alcantarillado (5,1) y la red eléctrica (5,0). A la dotación de infraestructuras debemos añadir los costes de producción como los costes de telecomunicaciones (5,4), costes de suministros (5,4) y los costes administrativos. Y, por último, tiene una incidencia positiva en la situación actual de la empresa la legislación laboral que tiene una puntuación de 5,2.

Mientras los ítems con la menor puntuación son la duración de los trámites administrativos con una puntuación de 2,9, seguido de la eficacia judicial (3,9) y la falta de mano de obra cualificada (3,9) junto al despacho de mercancías (3,9). En este mismo sentido se pronuncia el estudio llevado a cabo por Ainhoa Marín Egoscozábal titulado “La empresa española en África Subsahariana: estrategias, experiencias y riesgos”<sup>1</sup> Según los resultados del cuestionario planteado en dicho estudio uno de los principales obstáculos es la inseguridad jurídica y la corrupción que constituye una dificultad para el 64,3% de la población. También es un obstáculo la contratación de personal con talento en el país de destino para un 56,5% de los encuestados.

<sup>1</sup>. Marín Egoscozábal (2020): “La empresa española en África Subsahariana: estrategias, experiencias y riesgos” <https://www.realinstitutoelcano.org/policy-paper/la-empresa-espanola-en-africa-subsahariana-estrategias-experiencias-y-riesgos/>

También inciden negativamente en las empresas españolas situadas en África los restantes factores administrativos como son: los aranceles aduaneros (4,2), el fraude en aduanas (4,5), la carga fiscal (4,5), los incentivos a la inversión (4,5) y el respeto a los derechos de propiedad (4,5).

Este aspecto es nuevamente confirmado por el estudio citado anteriormente. Concretamente dentro de los obstáculos relacionados con el país, se considera el mayor obstáculo la burocracia, las barreras administrativas y la falta de transparencia en trámites puesto que el 73,2% de los encuestados lo consideran como importante o muy importante. También las barreras arancelarias, comerciales, técnicas y medidas proteccionistas son un obstáculo para un 51,8% de los encuestados y el 50,9% señala la normativa y procedimientos regulatorios.

También tiene una incidencia negativa en la actividad de la empresa española determinados aspectos del entorno empresarial como son la existencia de la economía sumergida (4,0), la falta de fiabilidad de socios, proveedores y clientes (4,3), el sistema de financiación formal (4,4) y las dificultades para la apertura de un negocio (4,8). Y a todo ello hay que añadir los factores sociopolíticos como son el nivel de corrupción (4,3) y la falta de estabilidad política (4,8).

Nuevamente esta percepción es respaldada por el estudio del Real Instituto Elcano donde el 50% de los encuestados considera una dificultad encontrar potenciales clientes o socios y oportunidades de negocios. Además, el 67,2% señala existen problemas de cobro y pago.



Finalmente, se han señalado como otros factores relevantes que afectan a la situación de la empresa española en África los siguientes: condiciones de inversión sobre la participación exterior, desconocimiento del mercado africano, falta de garantías financieras públicas, inseguridad jurídica, inspecciones fiscales, elevados costes aéreos, limitadas y costosas conexiones marítimas entre Canarias y países africanos, relaciones políticas e institucionales con los países africanos inestables, reacción adversa de las administraciones africanas antes empresas españolas, reducción esporádica de suministro eléctrico, etc.



### 4. Valoración de las fortalezas y debilidades del mercado

Las principales fortalezas del mercado son la alta demanda y su potencial de crecimiento, tanto dentro como fuera del país africano. A ello hay que añadir la escasa competencia y los reducidos costes laborales junto a unas políticas de atracción de la inversión extranjera. Además, el crecimiento sostenido y la estabilidad de determinadas economías africanas también son factores positivos como el apoyo a los países africanos mediante un crecimiento de los fondos de cooperación internacional.

Las principales debilidades del mercado derivan del entorno empresarial como son la escasa demanda por el bajo poder adquisitivo del consumidor o la dependencia de un mercado, la escasa fiabilidad de clientes y proveedores junto a la escasa financiación. Le sigue en importancia los factores sociopolíticos donde la inestabilidad política, o las malas relaciones institucionales entre los países africanos y Europa incide negativamente en los mercados. En tercer lugar, se encuentran los factores sociolaborales cuya mayor debilidad es la falta de mano de obra cualificada. También se señalan factores administrativos como la complejidad de los trámites administrativos y falta de protección jurídica.

### 5. Expectativas de la empresa

El 63,16% de las empresas españolas volverán a invertir en África en los próximos 12 meses y en su mayoría (91,70%) lo harán en la misma actividad económica.

Además, el 31,57% de las empresas españolas en África invertirán en otro país del continente en el plazo de un año. Concretamente los países donde invertirán son Camerún, Egipto, Kenia, Mauritania, Mozambique y Senegal.

Estas empresas invertirán principalmente en actividades profesionales, científicas y técnicas (33,33%), seguida de suministro de agua, saneamiento, gestión de residuos y descontaminación, industria manufacturera, construcción y actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento.



El 31,57% de las empresas españolas situadas en África no volverían a invertir en el continente debido principalmente al entorno empresarial como a factores administrativos. Concretamente ha sido por los siguientes motivos:

- Escasa rentabilidad debido a la baja demanda y a los extracostes a lo que se añade la mayor rentabilidad de invertir en España.
- Otros factores relacionados con la empresa es la complicación de la gestión de las personas como el agotador proceso de internacionalización.
- Los factores administrativos están relacionados con la inseguridad jurídica, la lentitud de los procedimientos administrativos y una normativa caótica.
- Y también se señalan factores políticos relacionado con las relaciones entre los países africanos y Europa.

El 68,42% de las empresas españolas situadas en África volverían a invertir en el continente, aunque ninguna de ellas ha especificado los motivos de ello.

### 6. Potencialidades de cooperación entre empresas, sectores y mercados

El 52,63% de las empresas situadas en África considera que existe posibilidad de cooperación entre distintas empresas. En este sentido señalan los siguientes tipos de colaboración:

- Aunar los esfuerzos entre empresas en el mercado local y fomentar el asociacionismo, así como el flujo de información.
- Creación de hub sectoriales. Y se señala especialmente la colaboración entre empresas de los siguientes sectores:
  - Empresas eléctricas, suministro y tratamiento de agua, vivienda social e infraestructuras.
  - Empresas de suministros, repuestos y servicios varios
- Establecimiento de vínculos entre las empresas y sus proveedores de materias primas.
- Formación de colaboraciones entre empresas del mismo sector como la construcción o prestación de servicios técnicos.

Según el 47,37% de las empresas españolas existen potencialidades de cooperación entre los diferentes sectores en África, concretamente entre:

- Sector de la construcción
- Sector de energías renovables y logísticas
- Sector de logística
- Sector de materias primas
- Sector de servicios públicos: educación, sanidad, servicios sociales
- Sector de servicios técnicos

Finalmente, el 15,79% de las empresas señalan que hay posibilidades de cooperación entre los mercados de África, concretando:

- Colaboraciones entre Argelia y sus países vecinos como son: Mauritania, Libia y Mali
- Colaboraciones entre Marruecos y los países del África subsahariana por la experiencia acumulada del país.
- Cooperación entre mercado mediante el fomento del empleo en origen.



**3**

**Conclusiones y  
recomendaciones**

### Perfil de la empresa española situada en África

- Empresa situada en Marruecos dedicada a las actividades profesionales, científicas y técnicas con una única sede en el continente.
- Por término medio se encuentra en África desde hace 14,3 años y se halla en una situación estable o de estancamiento.

### Fortalezas y debilidades de las empresas españolas en los diferentes mercados africanos.

- Los puntos fuertes de las empresas españolas en los mercados africanos son:
  - La elevada demanda y su potencialidad por el producto ofertado.
  - El producto ofertado: sus características
  - Alto grado de competencia
  - Bajos costes productivos
- Los puntos débiles de las empresas españolas en los mercados africanos son:
  - Dificultad para encontrar una mano de obra cualificada.
  - Dependencia de un mercado
  - Debilidad de la demanda
  - Dificultad para establecer contactos fiables con clientes y proveedores
  - Falta de formación en la tramitación administrativa.
  - Problemas para obtener financiación.

### Principales sectores de oportunidad, así como las principales barreras de entrada y establecimiento en África

- Las principales oportunidades que ofrece el establecimiento en África son:
  - Potencialidad de la demanda
  - Menor grado de competencia
  - Bajos costes laborales y legislación laboral
  - Incentivos a la inversión
  - Buena dotación de infraestructuras en general
- Las principales barreras de entrada y establecimiento en África son:
  - Duración de los trámites administrativos
  - Escasa fiabilidad de los socios, proveedores y clientes.
  - Nivel corrupción
  - Deficiencias del sistema de financiación formal
  - Ineficiencia judicial
  - Escasos incentivos de inversión
  - Malas prácticas de las empresas europeas que generan desconfianza local

A ello se une la inestabilidad política, falta de mano de obra cualificada y la intervención gubernamental además de los problemas relacionados con el comercio exterior, tanto en el despacho de aduanas como con los aranceles aduaneros.

### Fortalezas y debilidades de los mercados

- Los puntos fuertes de los mercados africanos son:
  - La alta demanda, tanto interna como externa, su crecimiento y potencialidad.
  - Menor grado de competencia
  - Bajos costes de producción en general, y laborales en particular.
  
- Los puntos débiles de los mercados africanos son:
  - Inseguridad jurídica
  - Rápido descenso del poder adquisitivo del consumidor
  - Trámites administrativos complicados y largos
  - Negativas campañas mediáticas de los productos africanos.
  - Falta de mano de obra cualificada
  - Escasa fiabilidad de clientes y proveedores
  - Cierta dificultad para la apertura del negocio
  - Dificultades para acceso a recursos financieros

### Potencialidades de cooperación entre empresas, sectores y mercados de África

Las potencialidades de cooperación entre las diferentes empresas consisten en:

- Aunar los esfuerzos entre empresas en el mercado local y fomentar el asociacionismo, así como el flujo de información.
- Creación de hub sectoriales. Y se señala especialmente la colaboración entre empresas de los siguientes sectores:
  - Empresas eléctricas, suministro y tratamiento de agua, vivienda social e infraestructuras.
  - Empresas de suministros, repuestos y servicios varios
- Establecimiento de vínculos entre las empresas y sus proveedores de materias primas.
- Formación de colaboraciones entre empresas del mismo sector como la construcción o prestación de servicios técnicos.

Las potencialidades de cooperación entre los diferentes sectores en África planteadas por las empresas españolas en África son:

- Sector de la construcción
- Sector de energías renovables y logísticas
- Sector de logística
- Sector de materias primas
- Sector de servicios públicos: educación, sanidad, servicios sociales
- Sector de servicios técnicos

Las potencialidades de cooperación entre los diferentes mercados de África se concentran:

- Colaboraciones entre Argelia y sus países vecinos como son: Mauritania, Libia y Mali
- Colaboraciones entre Marruecos y los países del África subsahariana por la experiencia acumulada.
- Cooperación entre mercado mediante el fomento del empleo en origen.

### Recomendaciones

En base a las demandas realizadas por las empresas españolas situadas en África se establecen las siguientes recomendaciones:

- Apoyo a las empresas en el proceso de internacionalización mediante suministro de información sobre el país, formación a los órganos directivos de las empresas y acompañamiento en el proceso in situ.
- Suministro de información y formación sobre la tramitación administrativa en África como las medidas de apoyo a las actividades económicas tanto desde España, Europa como de África (incentivos al comercio y la inversión, subvenciones, deducciones fiscales, otras)
- Fomentar la contratación de personal en origen a la vez que se implementa un plan de formación en la empresa para capacitar a la población local.
- Cuidar y mejorar las relaciones exteriores entre los países africanos y España, en particular, y Europa, en general con el fin de evitar el perjuicio a las empresas y productos españoles en África y con ello impedir los bloqueos comerciales y de inversión.
- Campañas comerciales para informar sobre la calidad de los productos exportados.
- Adopción de medidas para favorecer el contacto entre las diferentes empresas españolas y crear vínculos con empresas consolidadas en África tanto en el mismo país como en otros países africanos.
- Buscar sinergias entre diferentes sectores productivos para ayudar a la expansión de las empresas españolas.



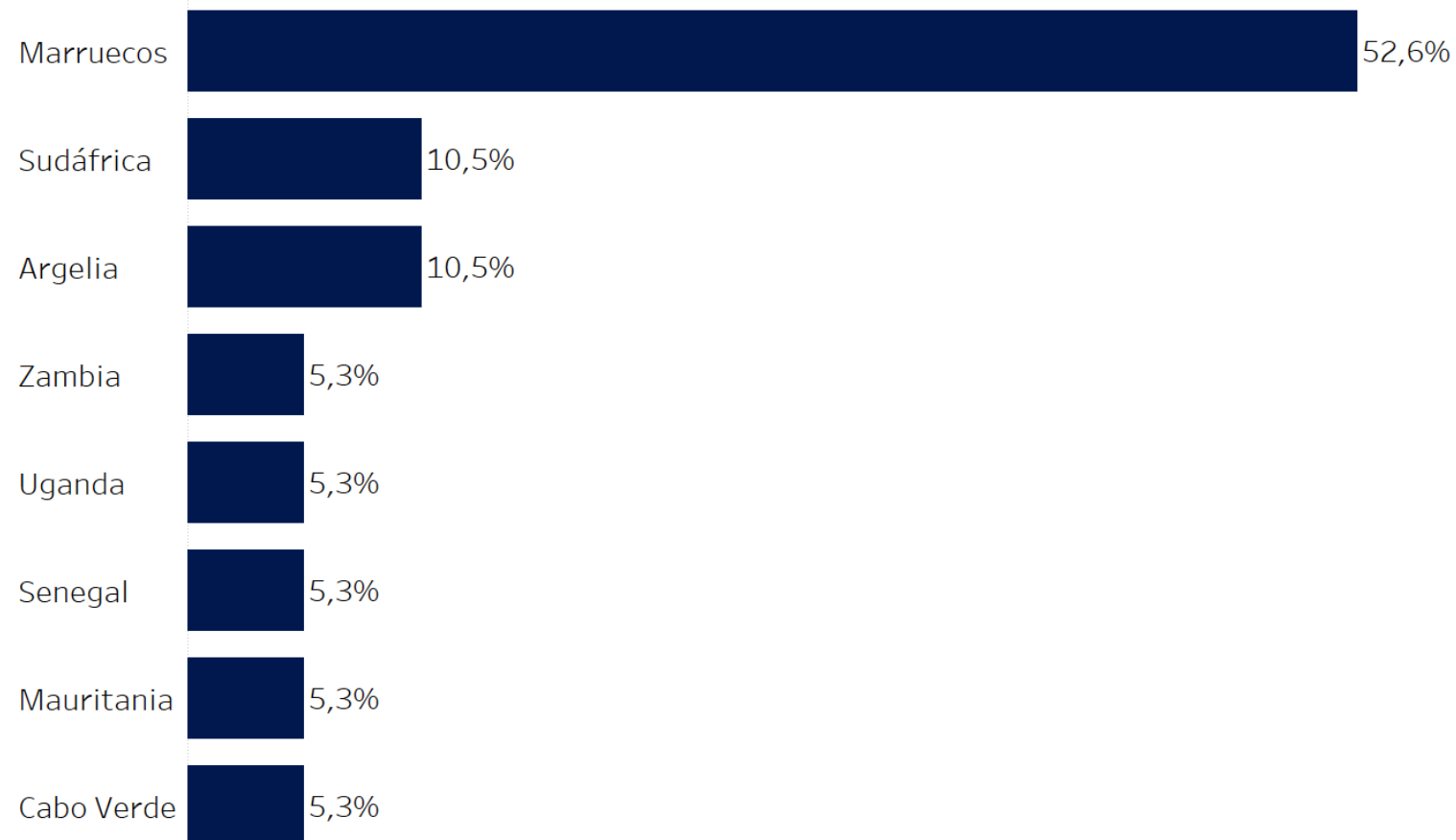
**4**

**Anexo**

## 1. Presencia de la empresa española en África

¿Cuál diría que es el país donde más presencia tiene su empresa en África?

(base 19 empresas)



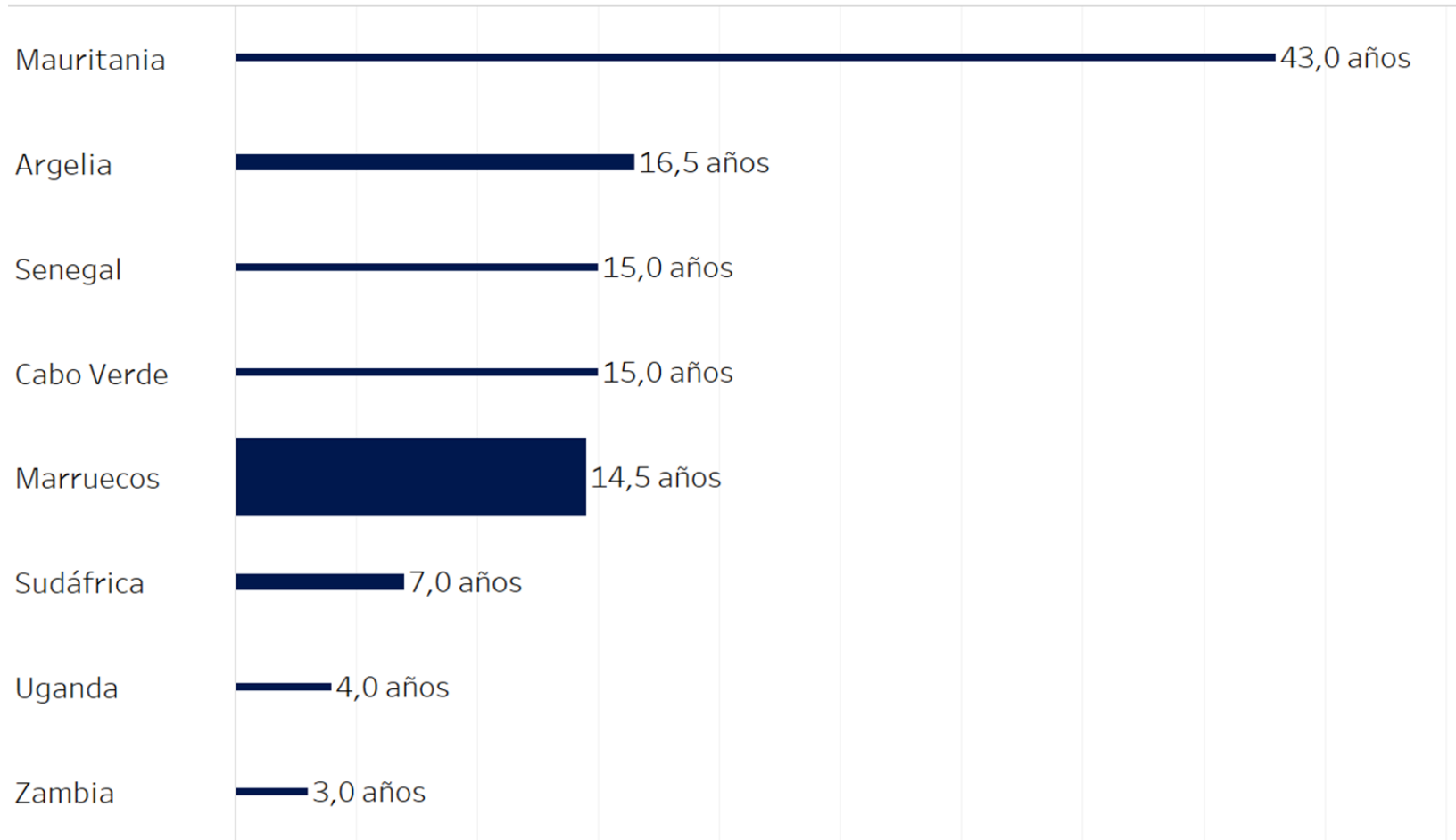
### ¿Cuál es el sector de actividad de su empresa?

(base 19 empresas)



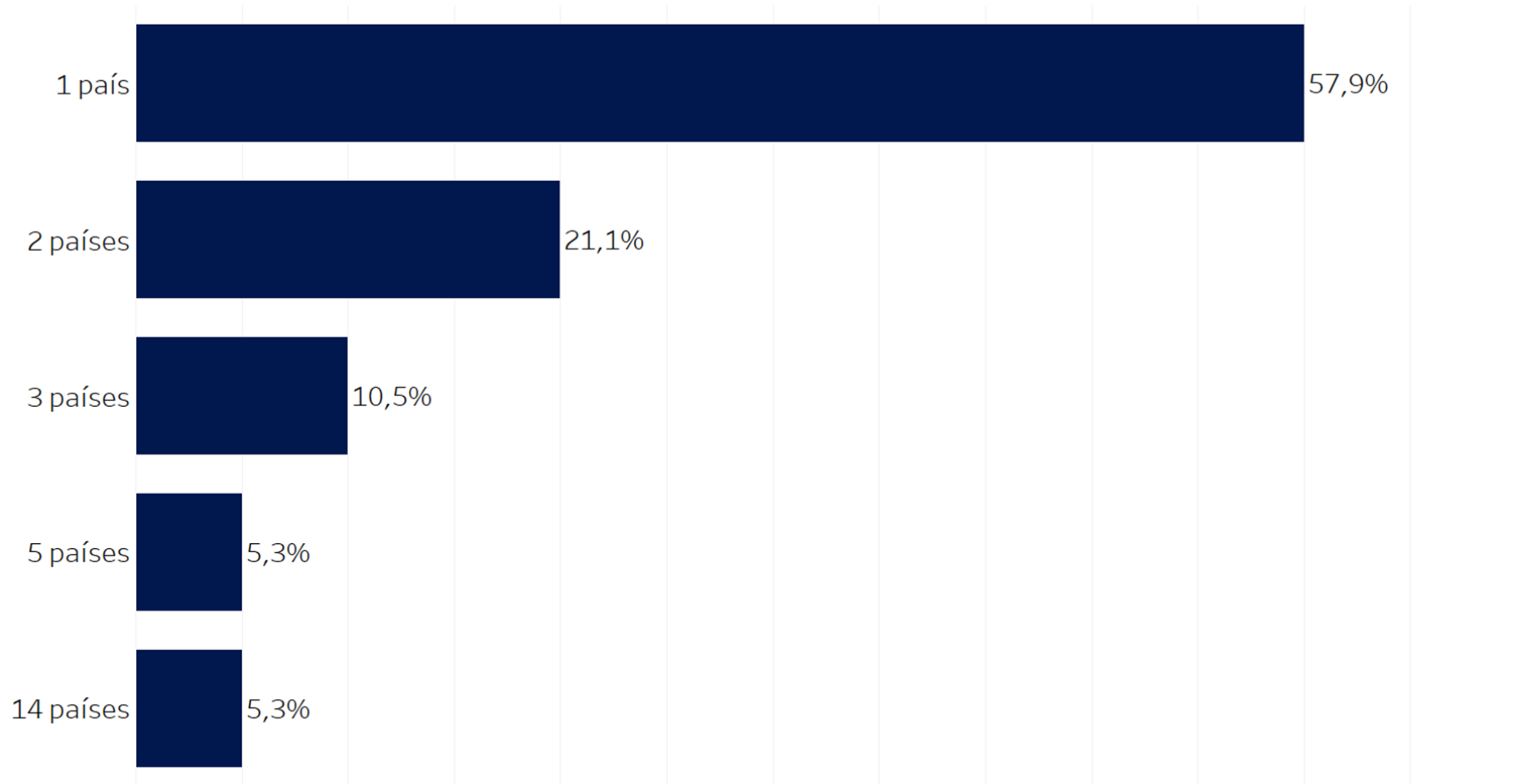
### ¿Desde hace cuántos años tiene su empresa sede en cada uno de estos países?

(Base 1 a 10 empresas; el grosor de la barra indica el número de respuestas)



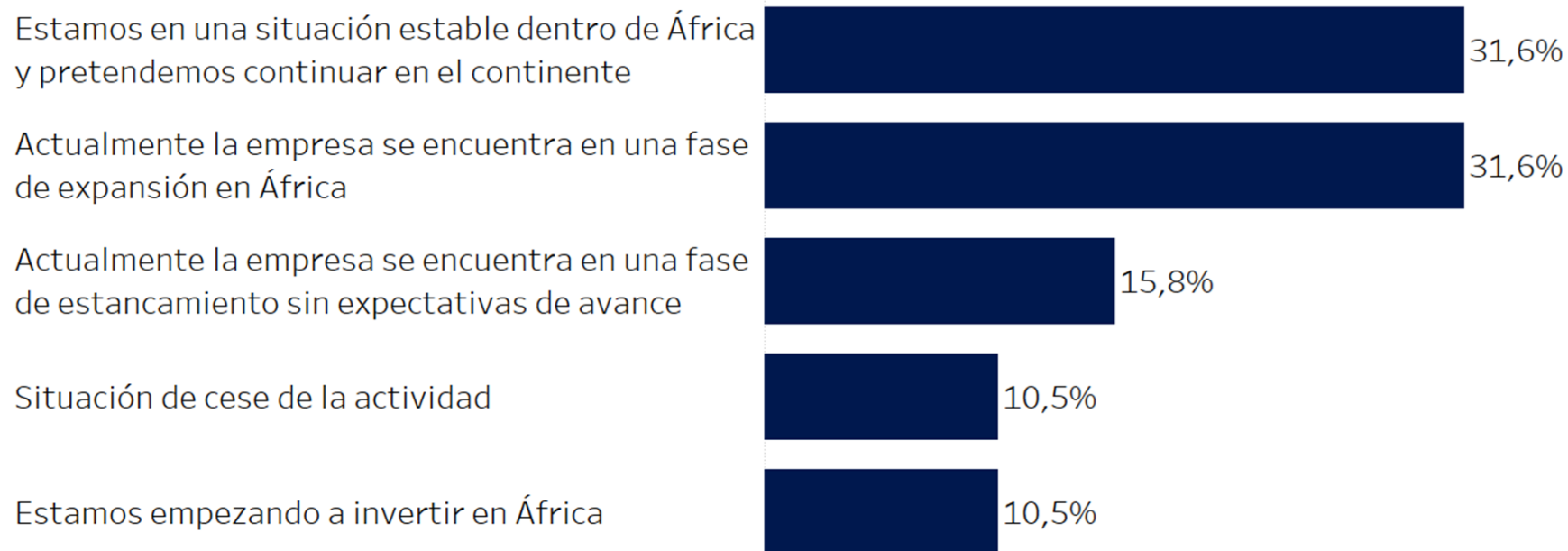
### ¿En cuántos países de África tiene presencia su empresa?

(Base 19 empresas)



**Marque la opción que mejor describa la situación actual de su empresa en África**

(base 19 empresas)

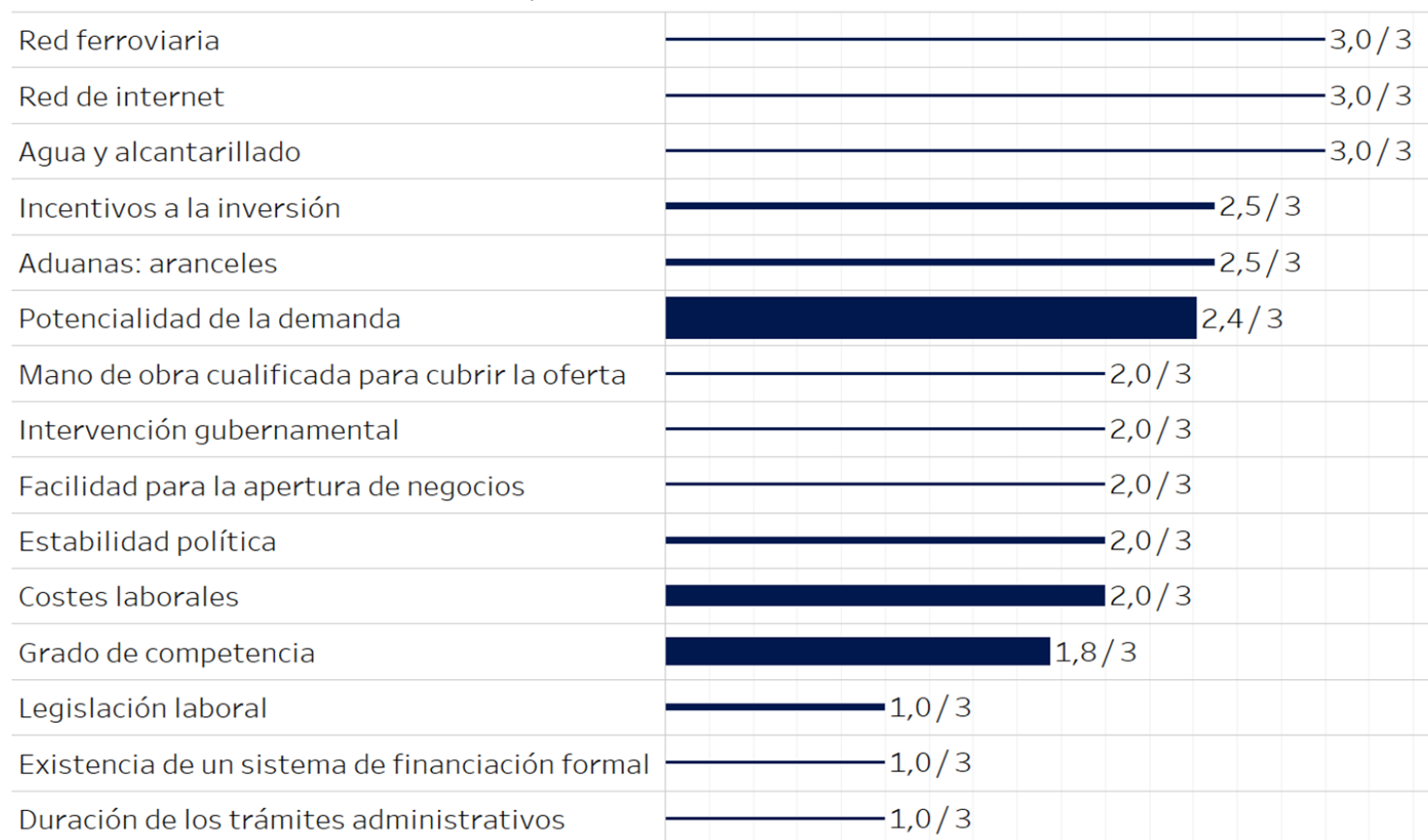


## 2. Experiencia en África al inicio de la actividad

¿Cuáles cree que fueron los principales factores que motivaron a su empresa a invertir en África?

(Base 1 a 12 empresas; el grosor de la barra indica el número de respuestas)

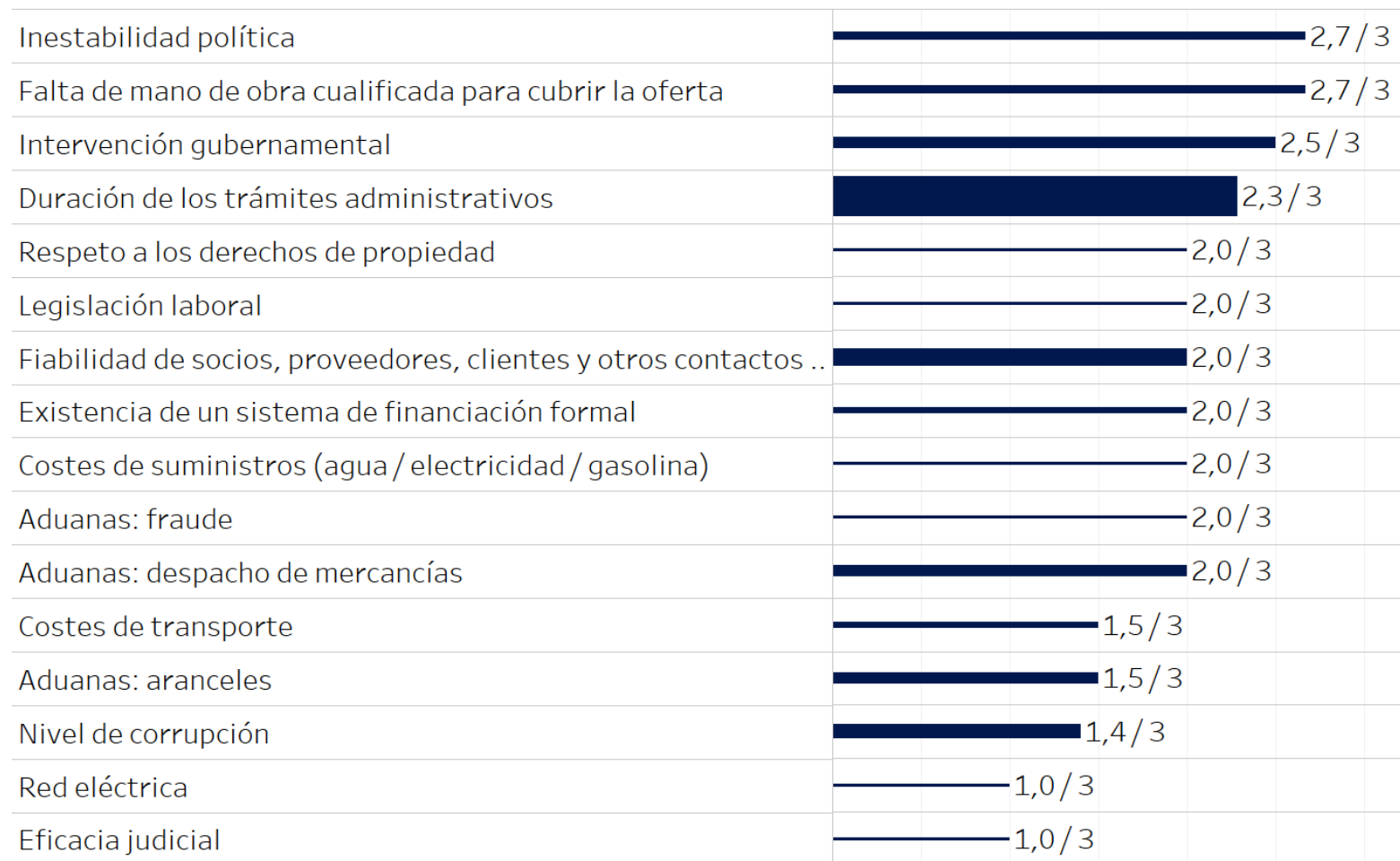
Escala de importancia de 0 a 3: 0 = Nada importante / 3 = la motivación más importante



### ¿Cuál diría que fueron las principales dificultades a la que se enfrentó su empresa a la hora de comenzar a invertir en África?

(Base 1 a 14 empresas; el grosor de la barra indica el número de respuestas)

Escala de importancia de 0 a 3: 0 = Nada importante / 3 = la dificultad más importante

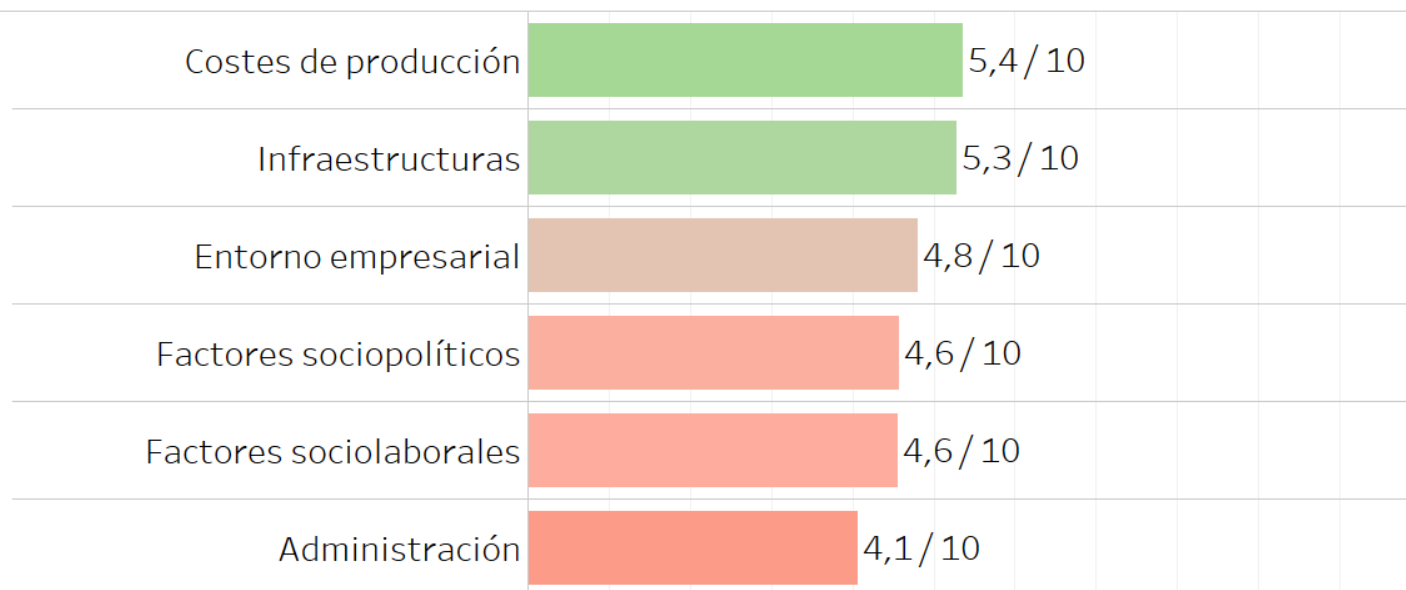


### 3. Valoración de los factores que influyen actualmente en la situación de su empresa

#### Valore cómo influyen actualmente sobre su empresa los siguientes factores

(base 19 empresas)

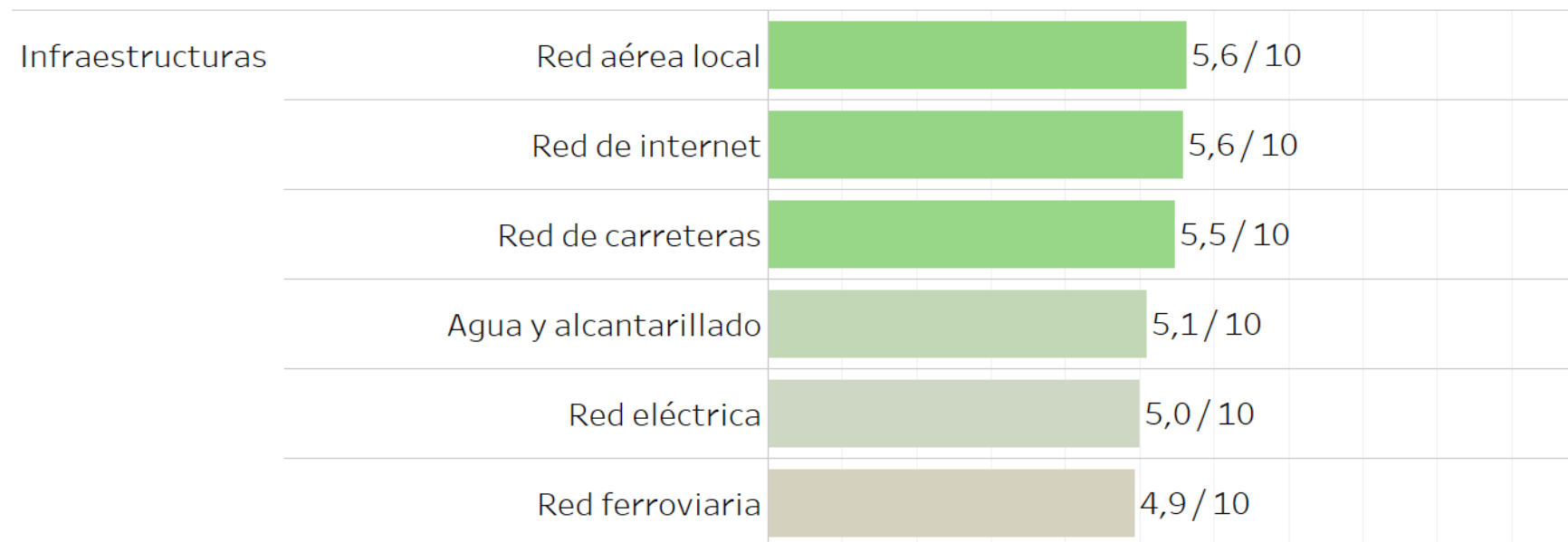
Escala de 0 a 10: 0 = Muy negativamente / 10 = Muy positivamente



### Valore cómo influyen actualmente sobre su empresa los siguientes factores

(base 19 empresas)

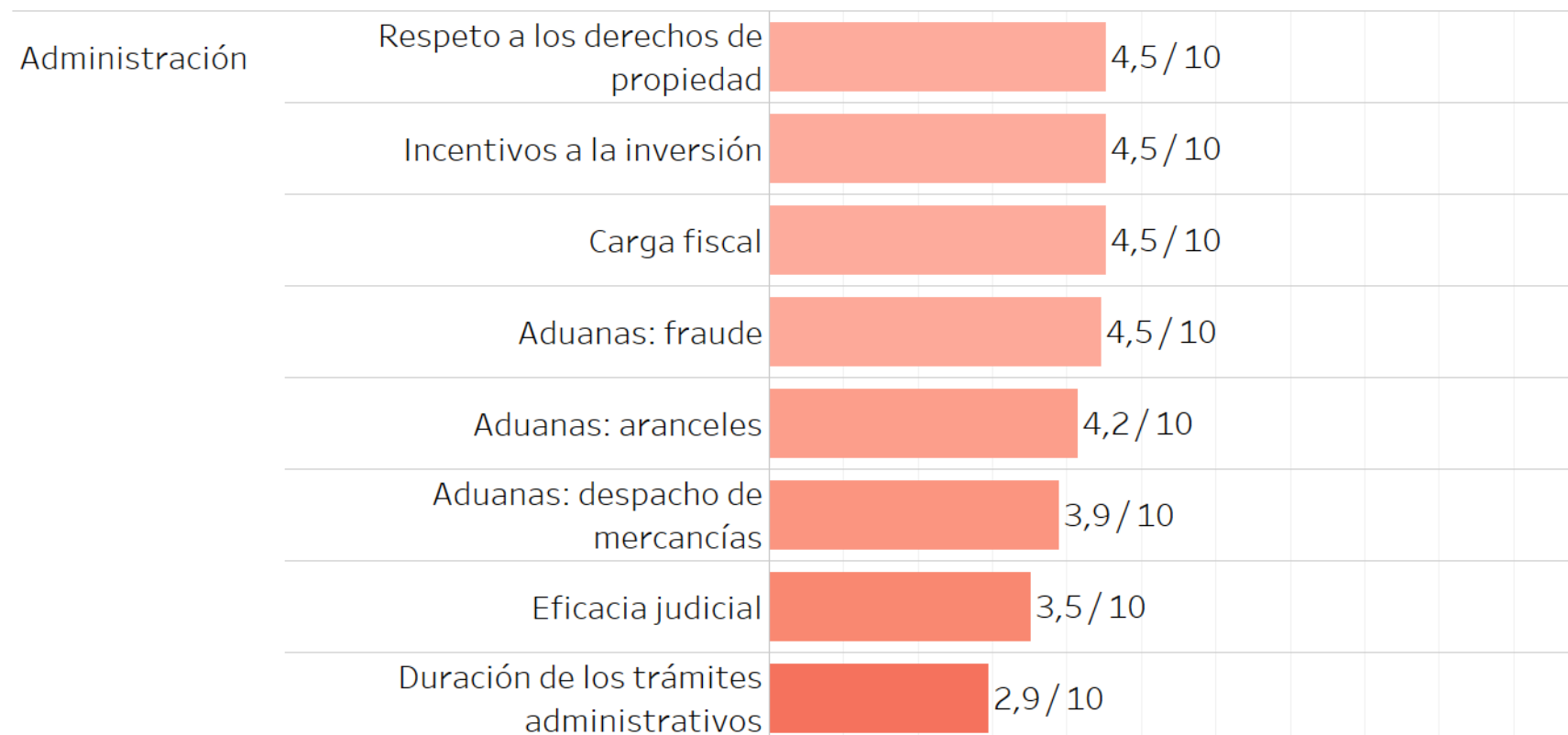
Escala de 0 a 10: 0 = Muy negativamente / 10 = Muy positivamente



### Valore cómo influyen actualmente sobre su empresa los siguientes factores

(base 19 empresas)

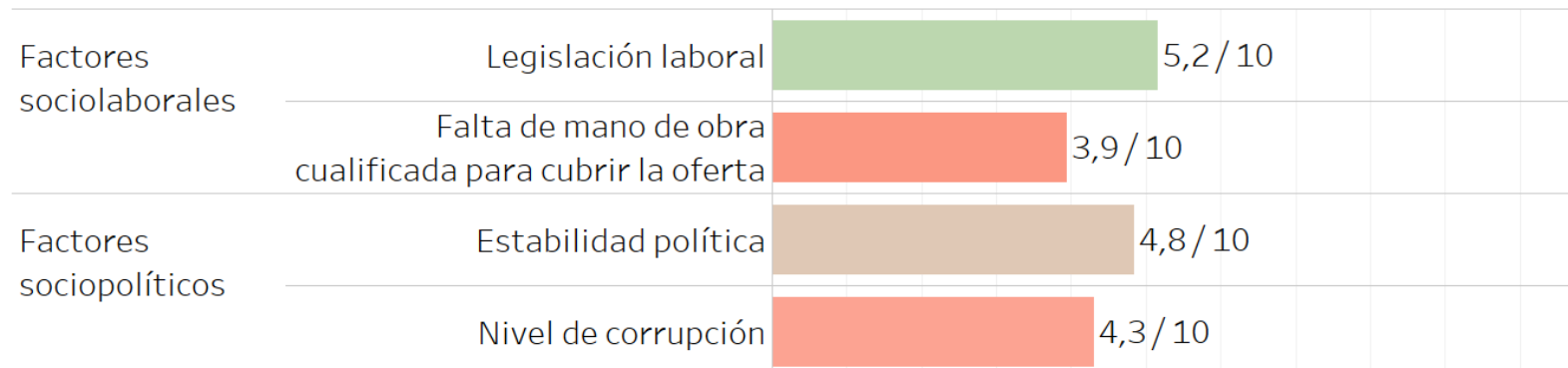
Escala de 0 a 10: 0 = Muy negativamente / 10 = Muy positivamente



### Valore cómo influyen actualmente sobre su empresa los siguientes factores

(base 19 empresas)

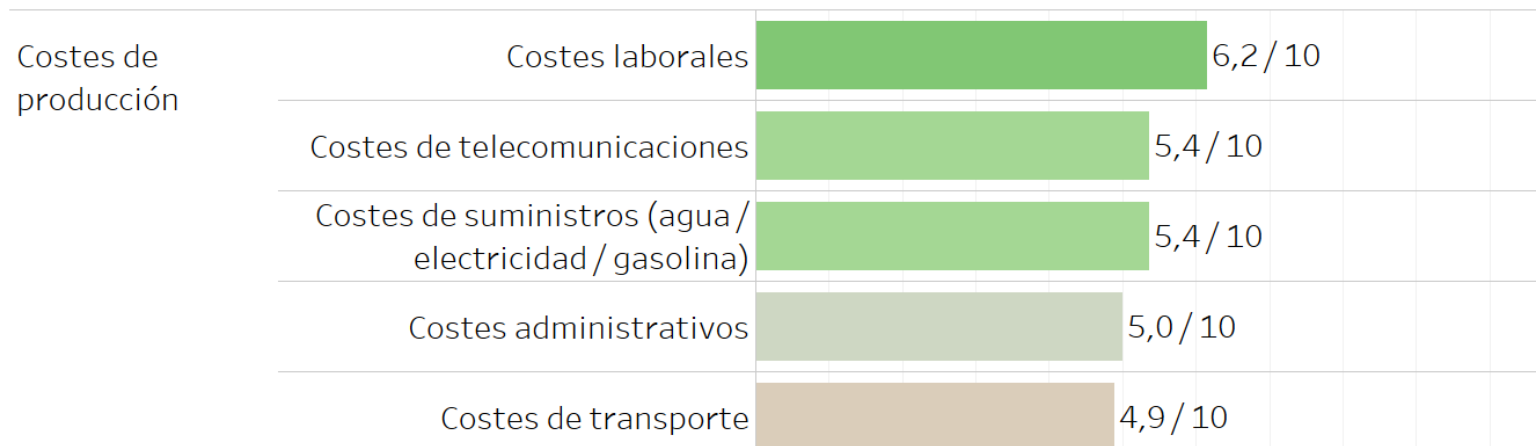
Escala de 0 a 10: 0 = Muy negativamente / 10 = Muy positivamente



### Valore cómo influyen actualmente sobre su empresa los siguientes factores

(base 19 empresas)

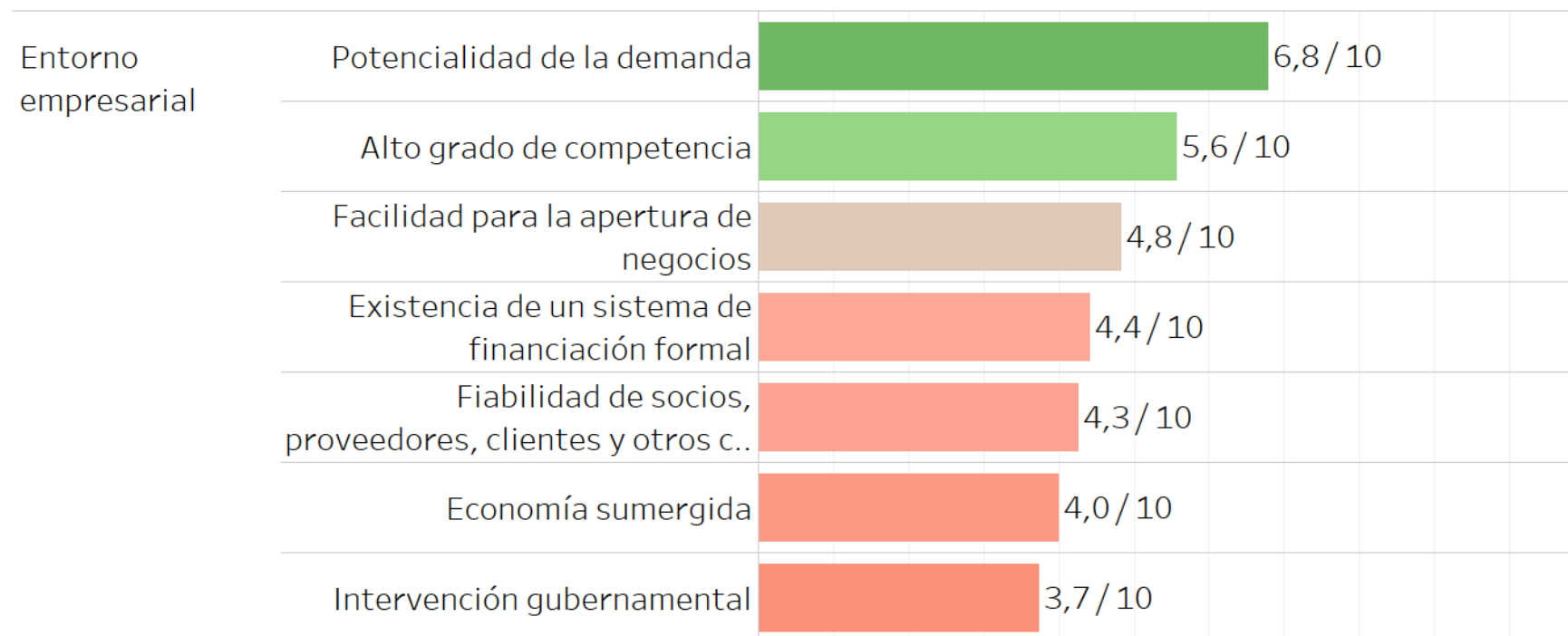
Escala de 0 a 10: 0 = Muy negativamente / 10 = Muy positivamente



### Valore cómo influyen actualmente sobre su empresa los siguientes factores

(base 19 empresas)

Escala de 0 a 10: 0 = Muy negativamente / 10 = Muy positivamente



### ¿Cree que hay otros factores relevantes que influyen actualmente en su empresa?

(Base 12 empresas)

Condiciones de inversión sobre la participación exterior

Desconocimiento anterior del mercado Africano

falta de garantías financieras públicas.

Inseguridad jurídica

Inspecciones fiscales

La relación comercial bloqueada entre los dos países a causa de la situación política.

Las conexiones areas con Marruecos mejoran continuamente y sus costes se abaratan, a diferencia de otros destinos africanos para los que los costes aéreos están disparatados.

Las conexiones marítimas entre Canarias y Marruecos son muy limitadas y costosas a pesar de haber anunciado durante años la mejora de estas, nunca surte efecto.

Las relaciones entre el Gobierno de España y el Reino de Marruecos han sido muy inestables; y la estrategia del Gobierno Autonómico de Canarias hacia África se ha ido diluyendo hasta eliminar la Dirección General dedicada a ella de su organigrama actual.

Loadshedding

Reacción adversa de algunas administraciones (más bien algunas personas en las administraciones) cuando se dan cuenta de que somos una empresa española.

Relaciones politicas

## 4. Valoración de las fortalezas y debilidades del mercado

¿Cuáles cree que son las principales fortalezas del mercado en la actualidad?

(Base 16 empresas)

Alta demanda y crecimiento

Atracción de inversión extranjera

Cercanía

Cercania

Coste mano de obra

Crecimiento de fondos publicos de cooperacion internacional

Crecimiento sostenido de las economías africanas, y en particular las de Marruecos y Senegal que nos interesan.

Disponibilidad producción homogénea

El producto

Estabilidad

Estabilidad política

Están surgiendo nuevos nichos de mercado en nuestro sector.

Existe demanda creciente

Externalización de la producción

Falta de competencia en Agadir

Fuerte demanda

Gran capacidad de desarrollo

Posibilidad de exportar a otros países de África desde aquí.

Potencial de crecimiento

potencial de la demanda

Producción agraria

### ¿Cuáles cree que son las principales debilidades del mercado en la actualidad?

(Base 14 empresas)

Campaña mediática contra los productores de Marruecos

Complicación de trámites administrativos

Conexiones marítimas

Corrupción, debilidad financiera y falta de formación

Dependencia de un mercado

El poder adquisitivo del consumidor ha disminuido drásticamente.

Escasez de mano de obra cualificada

Falta de financiación en ambos casos e inestabilidad política contraria a España en el caso de Argelia

Falta de mano de obra cualificada

Falta de mano de obra de alta especialización

falta de protección jurídica

Falta de recursos financieros

Fiabilidad de los clientes y proveedores

Inestabilidad política

Inflación

La situación financiera de los clientes está cada vez peor.

Malas practicas e imagen de las empresas europeas en África, consecuencia directa de las políticas estatales de Francia y España, principalmente, tanto ayer como hoy.

Mercado pequeño y poca demanda de obra interesante

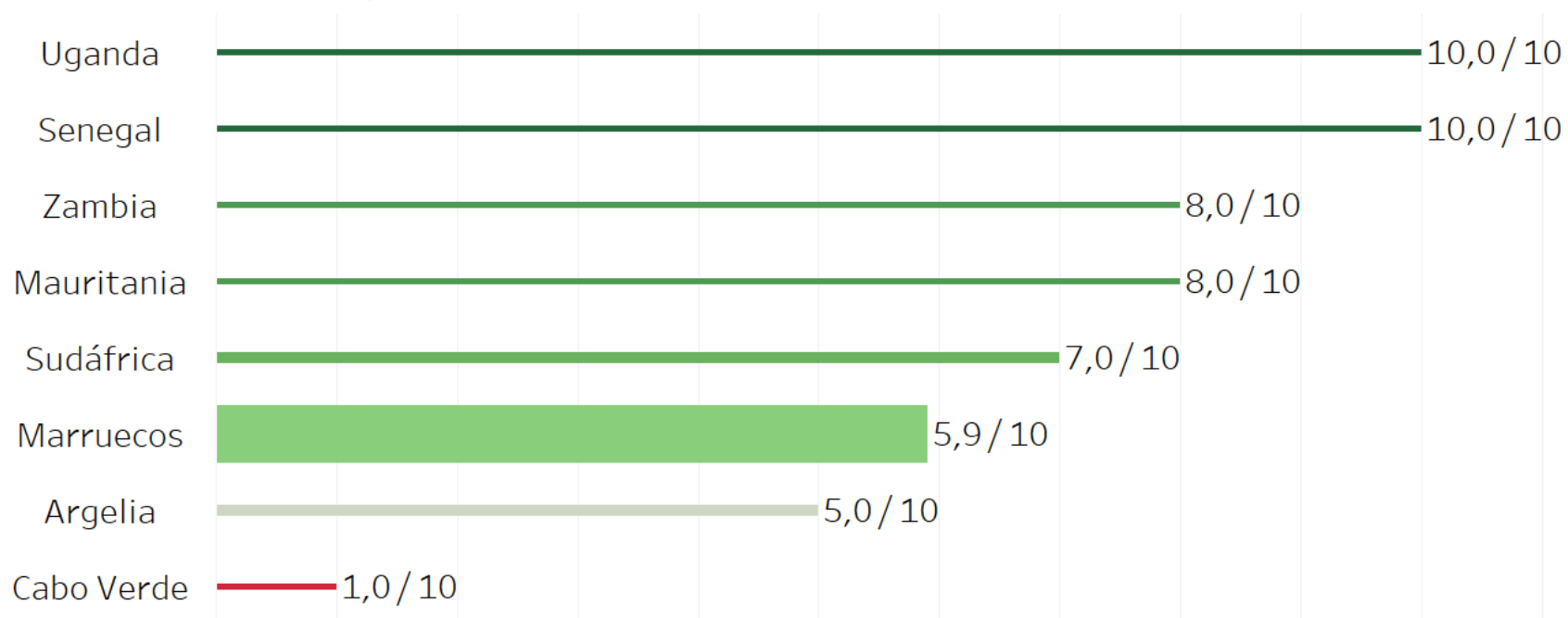
Sistema de salud

## 5. Expectativas de la empresa

### ¿Tiene la intención de seguir invirtiendo en su país principal?

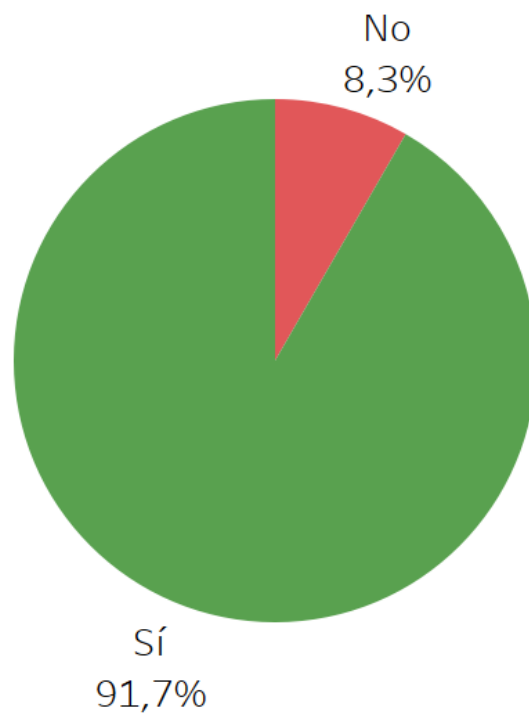
(Base 1 a 10 empresas; el grosor de la barra indica el número de respuestas)

Escala 0-10: 0 = Seguramente no / 10 = Seguramente sí



### ¿Tiene la intención de seguir invirtiendo en el mismo sector?

(Base 12 empresas que volverían a invertir en África: puntuación mayor a 5 en la pregunta ¿seguiría invirtiendo en África?)



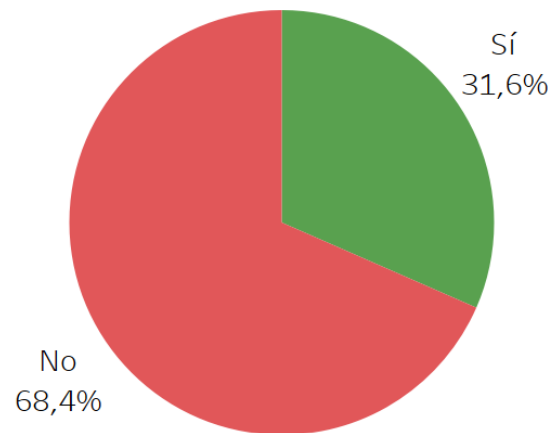
### ¿En qué otro sector de actividad tiene la intención de invertir en los próximos 12 meses?

(Base 1 empresas con intención de invertir en otro sector)



### ¿Tiene la intención de invertir en algún otro país de África en los próximos 12 meses?

(base 19 empresas)



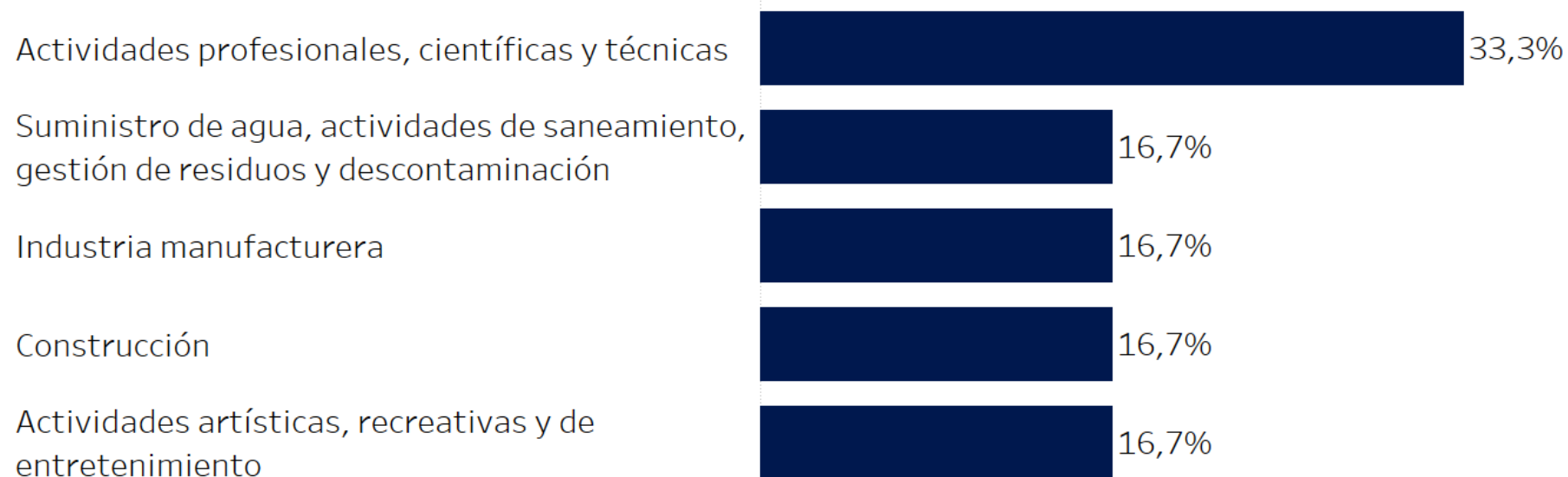
### ¿En qué otro país de África tiene la intención de invertir en los próximos 12 meses?

(base 6 empresas con intención de invertir en otro país en África)



### ¿En qué sector de actividad invertiría en otro país?

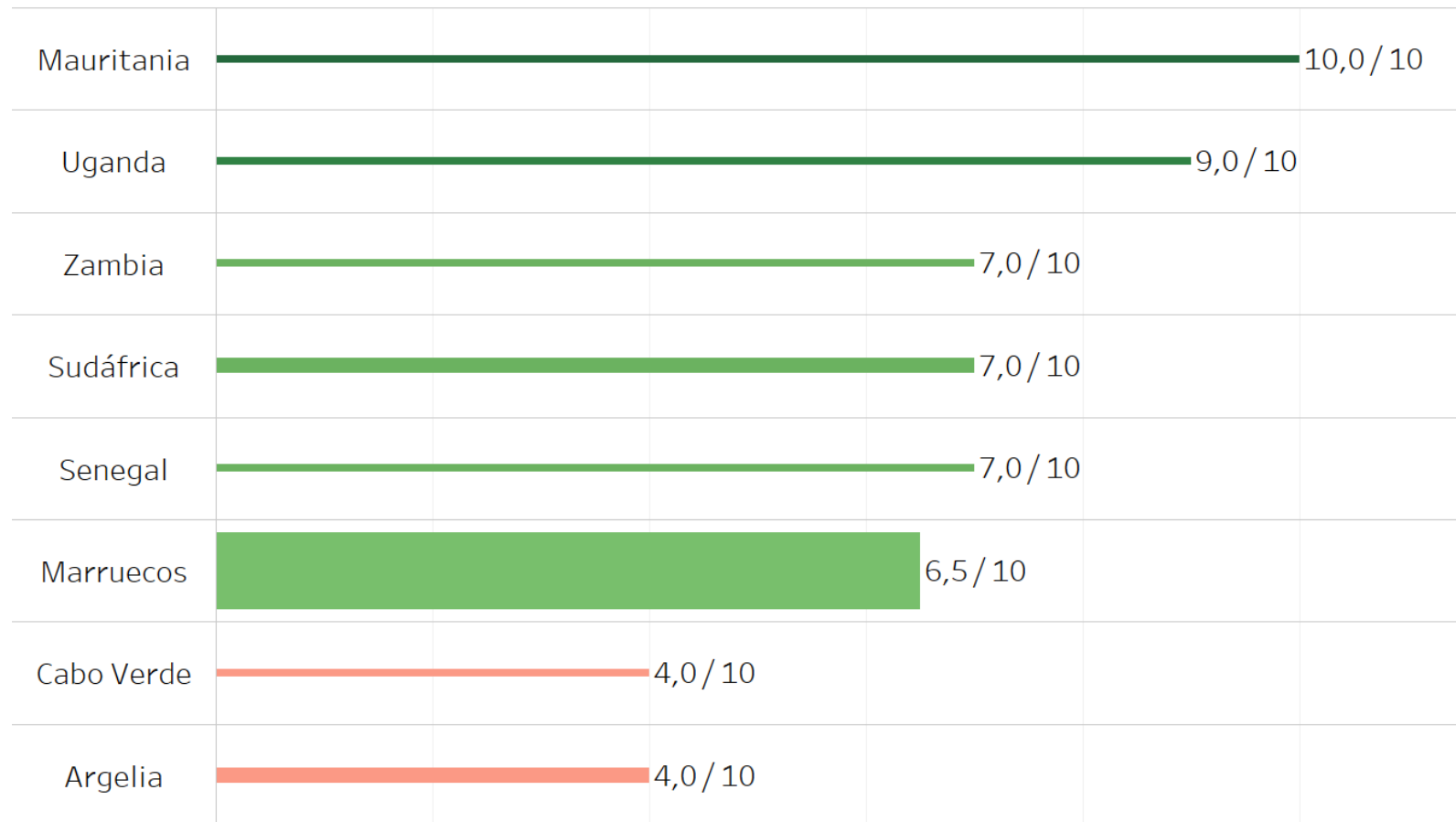
(base 6 empresas con intención de invertir en otro país en África)



### Echando la vista atrás, ¿volvería a invertir en África?

(Base 1 a 10 empresas; el grosor de la barra indica el número de respuestas)

Escala 0-10: 0 = Seguramente no / 10 = Seguramente sí



### ¿Por qué no volvería a invertir en África?

(Base 10 empresas que no volverían a invertir en África)

Al carecer de departamento o estructura para la internacinalización este proceso agota a la organización central

Después de una evolución positiva, el bloqueo comercial entre España y Argelia ha echado a perder todo lo que habíamos avanzado en este país.

Gestion de personas

Gestion del tiempo

Información normativa caótica

Inseguridad jurídica

Invertir en España da mayor rendimiento a la empresa

Lentitud de procedimientos

Negocio deficitario

Nunca se ha obtenido un margen razonable por los extracostes derivados de la ausencia de cobros a tiempo

### 6. Potencialidades de cooperación entre empresas, sectores y mercados

#### ¿Cree que existen potencialidades de cooperación entre las empresas en África?

(Base 10 empresas)

Asociación e intercomunicación

Creación de hub sectoriales

electricas, tratamiento de aguas y saneamiento, infraestructuras, vivienda social

Empresas de construcción.

Empresas de prestación de servicios técnicos.

Interés común

Logística

Proveedores de materias primas.

Si, colaboraciones en el mercado local.

si, combinación de capacidades

Sí, entre empresas de África.

Si, servicios, suministros, repuestos, flujo de información

### ¿Cree que existen potencialidades de cooperación entre los diferentes sectores en África?

(Base 9 empresas)

Composite y ferroviario

Construcción.

educacion, social, sanitaria

Energías renovables y logística

Logística

Materias primas.

Mayor información. Reducción de costes de establecimiento si es entre varias empresas

Mejorar la imagen del producto de Marruecos en Europa

Prestación de servicios técnicos.

si, combinación de capacidades técnicas y financieras

Sí, existen muchas sinergias potenciales y la nueva generación de empresarios africanos lo sabe.

Si, gestion agua

### ¿Cree que existen potencialidades de cooperación entre los diferentes mercados en África?

(Base 3 empresas)

Entre Argelia y Libia.

Entre Argelia y Mali.

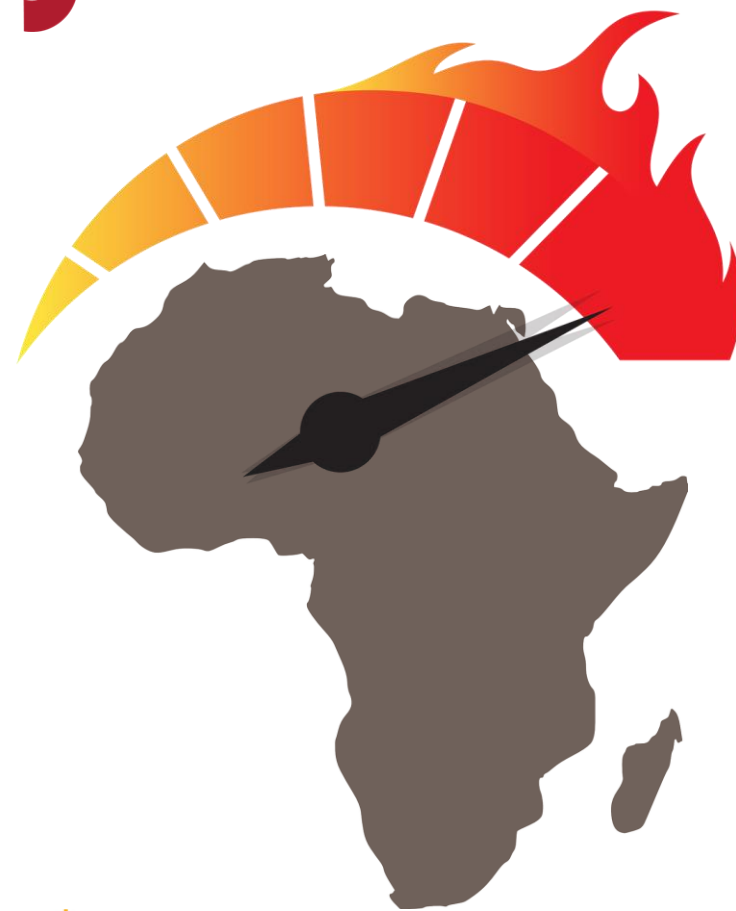
Entre Argelia y Mauritania.

Fomentar el empleo en origen

Sí, las capitales económicas son menos numerosas que los países activos, lo que provoca concentración empresarial

Sí, Marruecos por ejemplo puede ofrecer muchas capacidades y experiencia a sus socios de África subsahariana.

# Barómetro de la situación de las empresas españolas en África Occidental (países CEDEAO)



**Gobierno  
de Canarias**

Presidencia del Gobierno

**Dirección General de  
Relaciones con África**

Informe elaborado en el marco del proyecto Consejo Empresarial España-África, subvencionado a CEOE.