

• **OPINIÓN**

Artículos de Opinión

8 de Abril de 2015

El interés de Angola por inversiones en España

La más que previsible adquisición de un paquete accionarial por el 51 % de las acciones de la constructora naval viguesa Grupo Rodman nos invita a evaluar si este interés fue debido a un hecho accidental aislado, o bien existe un sólido interés inversor angoleño en el mercado español.



Renato A. Landeira,

Senior Associate de su Departamento de Operaciones Internacionales en LUPICINIO
INTERNATIONAL LAW FIRM

Doctor en Ciencias de la Información

Cierto es que el control del Grupo Rodman será adquirido no directamente por inversores angoleños, sino por una sociedad mercantil fruto de una *joint venture* entre la petrolera estatal angoleña Sonangol, E.P. y la hongkonesa New Bright International Development por un monto de unos cien millones de euros, apenas dos años más tarde del rumor, finamente infructuoso, de la compra del portaaviones Príncipe de Asturias por parte de la Armada angoleña.

Lo que sí resulta claro es el efecto inverso: el interés de las empresas españolas por el país africano. Así, y pese (i) al *rating* de riesgo de B+ -largo- y B -corto- (2013) de *Standard & Poors* y B1 de *Moody's* (2013) -similar al de Nigeria, Líbano o Bielorrusia-, ambas con perspectivas positivas; (ii) la imposibilidad de realizar inversiones por importe inferior al millón de dólares; (iii) la compleja política de repatriación de dividendos que hay que negociar con la Agencia Nacional de Inversión Privada; (iv) la minoración de incentivos

fiscales y aduaneros desde la entrada en vigor de la Ley 20/2011 de Inversiones; y (v) que el sector público sea siendo el predominante en el país y motor de su economía, estando el sector privado muy supeditado a las políticas económicas del Estado, en recientes declaraciones del ministro de Exteriores de la República de Angola, Georges Chikoti, las inversiones de empresas españolas en Angola alcanzaron en 2013 los 370 millones de euros. Así, las exportaciones de Angola hacia España crecieron hasta los 1.480 millones de euros y las importaciones de productos españoles a Angola llegaron hasta los 740 millones. En 2012, el Gobierno angoleño adjudicó a Repsol una partida de explotaciones petroleras en aguas profundas. Más recientemente, en marzo de 2014, Somague, filial de Sacyr, quien dispone en el país de una cartera de obra por 550 millones de euros, se ha adjudicado la construcción de dos nuevos edificios para la Asamblea Nacional de Angola por 98 millones de euros y la construcción del complejo empresarial Kinaxixi MXD, en Luanda, por 158 millones. También para Sonangol construirá Somague dos parques de combustible por más de 120 millones de euros. En mayo del 2014, la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, Cofides, S.A., suscribió un convenio de colaboración para impulsar la inversión de empresas españolas en Angola con el Instituto de Fomento Empresarial (IFE) por el cual el primero se compromete a financiar con hasta 75 millones de euros a empresas españolas que inviertan en Angola en régimen de empresa mixta con un límite de entre 75.000 y 30 millones de euros por proyecto financiado de forma individual o cofinanciado.

Entre España y Angola existe un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, de 21 de noviembre del 2007 y se está a la espera de la firma del Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI) que España ha firmado con 84 países. No es previsible su formalización de forma inminente ya que la Unión Europea ha lanzado sus recomendaciones a los diferentes Estados miembros de alcanzar puntuales *Economic Partnership Agreements* (EPAs) con Angola y otros países de la Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC).

Economía de mercado muy dependiente de las importaciones

Ahora, ¿qué sucede a efectos contrarios? Angola tiene una economía típica de mercado y muy dependiente de las importaciones -por valor de 25.000 millones de dólares anuales según *The Economist*-, lo que abre grandes oportunidades de negocio para suministradores extranjeros y especialmente a españoles, cuyos productos gozan de gran prestigio en el país. A ello se le suman las similitudes en las pautas de consumo y el progresivo crecimiento de la clase media angoleña, concentrada principalmente en la capital, Luanda. La aerolínea Iberia no parece desconocer este interés al abrir una ruta directa Madrid-Luanda, disponible desde finales de octubre del 2011, lo que a juicio de la Oficina Económica y Comercial de España en

Luanda supondrá un importante desembarque de angoleños dispuestos a hacer turismo en España y también de someterse a tratamientos médicos.

En 2006, España fue el séptimo cliente de Angola y el décimo suministrador. Las principales exportaciones se centran en bienes de equipo, alimentos procesados y equipamiento de transporte, pero los sectores más prometedores son la automoción y sus componentes, y los materiales de construcción. Especialmente interesante resulta el primero. La entrada de Seat en el mercado local angoleño en abril del 2012 sin duda atiende a buena parte de la importante demanda existente en el país, con incrementos del 30 % anuales desde 2010.

Formas de exportar a Angola

La forma más recurrente de exportar a Angola es a través de la figura del importador-distribuidor, especialmente para productos agroalimentarios y bienes de consumo. El productor español deberá negociar previamente las partidas con el importador-distribuidor, quien a su riesgo y ventura, venderá los productos al minorista. Es importante destacar que el exportador español deberá asumir la pérdida del control del producto durante la fase de distribución, lo que puede desembocar en un deterioro del mismo y en su consiguiente inadecuación para la venta y las pretensiones de devolución y reembolso. El contrato de exportación con Angola deberá contemplar en su clausulado la salvaguarda de esta circunstancia, especialmente en aquellos bienes de equipo que requieran asistencia técnica. Recomendamos, en este caso, suscribir contratos de distribución-importación con empresas solventes y con los conocimientos técnicos y los medios necesarios para atender las más que previsibles demandas de asistencia técnica.

Otra fórmula de exportación a Angola es a través de la contratación de un agente local. Sus ventajas pasan por la ausencia de inversión previa y el alto conocimiento del mercado que a los agentes locales se les presupone. Esta modalidad es muy recomendable en venta de servicios y grandes clientes.

Arbitraje como medio de resolución de conflictos

En caso de litigios comerciales es muy recomendable recurrir, previa cláusula contractual, al arbitraje de comercio nacional o internacional, amparado por la ley 16/2003, de 25 de julio, de Arbitraje Voluntario. Bajo este precepto legal, las partes son libres de elegir la ley aplicable, si bien Portugal es el único país del mundo que ha alcanzado un acuerdo formal de cooperación jurídica y judicial con Angola.

Conclusiones

En definitiva, Angola y pese a las reducción de importaciones en un 22% desde 2012, sí tiene interés en España, al igual que con carácter general, lo tiene en las inversiones extranjeras. Se estima que la inversión angoleña en el extranjero creció un 35 % entre 2002 y 2012, centrada esencialmente en la exportación de productos terminados dada la ineficacia producción nacional. Quizá ese interés por España no lo sea tanto como lo ha mostrado con Portugal, a quien le unen lazos históricos y culturales, donde fuentes cifran las inversiones angoleñas en la cantidad de entre 6.000 y 10.000 millones de euros para hacerse con el control de sectores estratégicos portugueses: telecomunicaciones, medios de comunicación, banca y energía. A esta cantidad debería sumársele las cantidades inversoras inmobiliarias, difícil de calcular con precisión.

Sin duda, la crisis económica, especialmente despiadada con los países del sur de Europa, ha abierto oportunidades al inversor angoleño, entre los que España se encuentra, que en otras circunstancias económicas más estables con seguridad no se hubiesen producido.