República de Guinea Ecuatorial

# Estudio sobre Clima de Negocios e Inversiones en Guinea Ecuatorial

**Febrero, 2012**

**Gobierno de la República de Guinea Ecuatorial**

**Ministerio de Economía, Comercio y Promoción Empresarial**

**Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)**

# Estudio sobre Clima de Negocios e Inversión en Guinea Ecuatorial[1]

**28 de Febrero de 2012**

[1] El presente estudio ha sido elaborado el consultor internacional, Alejandro Rausch, con el apoyo de dos consultores nacionales, Bienvenido Nvo Nvo y Gil Eyi Alu Nsuga. Las opiniones expresadas en el estudio son de responsabilidad exclusiva de los consultores y no representan necesariamente la opinión del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

**Índice** **Página**


| | |
|---|---|
| Abreviaturas y acrónimos | 4 |
| Resumen Ejecutivo | 5 |
| Introducción | 7 |
| Situación socioeconómica en Guinea Ecuatorial | 8 |
| Bases para el crecimiento del sector privado | 13 |
| El sector público y las Organizaciones de la Sociedad Civil en Guinea Ecuatorial | 14 |
| Marco Institucional de las Inversiones | 15 |
| Clima de Negocios ¨Doing Business¨ en Guinea Ecuatorial | 25 |
| Simplificación de Trámites | |
| Permisos de construcción | |
| Acceso a la energía | |
| Acceso al crédito | |
| Protección de inversores | |
| Pagos de impuestos | |
| Comercio internacional | |
| Cumplimiento de contratos | |
| Solución de insolvencias | |
| Conclusiones y Recomendaciones | 46 |
| Anexo I: Indicadores Económicos | 50 |
| Anexo II: Entrevistas | 51 |
| Anexo III: Referencias | 52 |

**Abreviaturas y Acrónimos**

| | |
|---|---|
| **ALC** | **América Latina y Caribe** |
| **ASS** | **África Subsahariana** |
| **BDA** | **Banco de Desarrollo Africano** |
| **BID** | **Banco Interamericano de Desarrollo** |
| **BM** | **Banco Mundial** |
| **CEMAC** | **Community of Central African States** |
| **CFI** | **Corporación Financiera Internacional** |
| **CIADI** | **Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones** |
| **EEUU** | **Estados Unidos de Norteamérica** |
| **FCFA** | **Franco CFA de África Central** |
| **FG** | **Fondo de Garantía** |
| **FMI** | **Fondo Monetario Internacional** |
| **GE** | **Guinea Ecuatorial** |
| **GNL** | **Gas Natural Licuado** |
| **IDH** | **Índice de Desarrollo Humano** |
| **LPG** | **Petróleo Líquido Gas** |
| **MIGA** | **Multilateral Investment Guarantee Agency** |
| **MIPYMES** | **Micro, Pequeña y Mediana Empresa** |
| **OECD** | **Organización Económica de Cooperación y Desarrollo** |
| **OHADA** | **Organización para la Armonización del derecho Mercantil Africano** |
| **OIT** | **Organización Internacional de los Trabajadores** |
| **OSC** | **Organizaciones de la Sociedad Civil** |
| **PIB** | **Producto Interno Bruto** |
| **PNUD** | **Programa de Naciones Unidas Para el Desarrollo** |
| **PYMES** | **Pequeña y Mediana Empresa** |
| **SGP** | **Sistema General de Preferencias** |
| **SGR** | **Sociedad de Garantía Recíproca** |
| **SIMTRA** | **Simplificación de Trámites, FUNDES, BID 2010** |
| **UDEAC** | **Unión Aduanera y Económica de África Central** |
| **UE** | **Unión Europea** |

## RESUMEN EJECUTIVO

El África Subsahariana (ASS) ha tenido una participación importante entre los países de alto crecimiento entre el 2001-2011, 6 países entre los 10 mayores y las estimaciones del FMI para el próximo quinquenio son aún mayores, 7 países entre 10, siendo algunas proyecciones de bancos privados con importante cobertura regional, del Standard Chartered del 7% para los próximos 20 años. Este es el telón de fondo en el que se desenvuelve este estudio para Guinea Ecuatorial.

Dada la población, tamaño de mercado, la capacidad gerencial, tecnológica, comercial y empresarial que posee Guinea Ecuatorial (GE), **el crecimiento y desarrollo del país deberá estar basado en la exportación y la producción de bienes y servicios transables que atiendan tanto las necesidades del mercado interno como el externo y el desarrollo de infraestructura económica y social** como así también la construcción y dotación de vivienda, obras y servicios públicos y sociales que apunten a bienestar de la población.

El país posee una abundante riqueza de recursos naturales no renovables que está utilizando adecuadamente, sentando las bases para la diversificación de su economía y la mejora de la infraestructura económica y las condiciones sociales. Por otra parte, Guinea Ecuatorial, posee una cantidad de recursos naturales renovables: bosques, tierra, suelo fértil, adecuado régimen de lluvias y clima, por comparación con el África Subsahariana en la cual en sólo el 5% de la superficie agrícola se produce bajo riego, estando por tanto sujeta a sequías frecuentes y hambrunas.

El país está dotado además de una abundante fauna ictícola -marítima y continental-. La mejora reciente de la vialidad permitirá un razonable acceso a la tierra para poner en producción el potencial de producción agrícola, pecuaria, avícola y forestal como así también el potencial para el desarrollo de turismo sustentable. **El desarrollo del sector agroalimentario es clave ya que el alto precio relativo de los alimentos contribuye al alto costo de la canasta alimentaria y de los ¨bienes salarios¨ que impactan fuertemente sobre el costo de la mano de obra y podría ser fácilmente sustituible por producción doméstica generando empleo y sustituyendo importaciones.**

Las mismas reflexiones caben para aquellos otros productos mano de obra intensivos de alto potencial, que pueden ser producidos como bienes de alta calidad para abastecer los mercados interno y externo o de nicho, según sea el caso, para los cuales lo que **se requiere es regularizar y organizar la situación de tenencia de la tierra, ya que aparentemente abunda tanto tierras privadas como públicas para ellos y lo que hay que elegir son los productos sectores y socios estratégicos para estructurar las cadenas de valor o de proveedores.**

Asimismo, se debe lograr una convergencia entre la dotación de infraestructura y servicios, la inversión interna y externa, desagregar las estrategias y políticas globales a niveles y escalas sectorial, territorial y local.

Situación similar se da en los sectores industriales, manufacturas y de servicios para los cuales habría que trabajar en forma muy concreta y focalizada a partir de algunas pautas y lineamientos preliminares esbozados en el Congreso de la Industria realizado en Malabo el 21 y 22 de Noviembre de 2011.

Aunque no debiera haber ningún tipo de discriminación en cuanto al origen de los inversores externos y su vinculación con los socios locales, lo más probable es que predominen aquellos que ya han invertido en Guinea Ecuatorial en años recientes, siendo estos originarios de los EEUU, China, y principalmente países de la Unión Europea los cuales posiblemente tengan más limitaciones para hacerlo en los próximos años debido a la lenta recuperación económica que enfrentan los países desarrollados de la OECD respecto a los países emergentes, es por ello que la labor de promoción debe ser más efectiva y proactiva.

A modo de salvedad, es importante tener en cuenta que el régimen jurídico-institucional de Guinea Ecuatorial ha sido analizado solamente con el propósito de determinar en qué medida el mismo requiere una revisión y actualización a la luz de las nuevas condiciones y políticas que desea establecer el Gobierno, lo cual se da en el caso de la legislación Pymes y laboral.

**Es importante el fortalecimiento y desarrollo del sector público y de las organizaciones de la sociedad civil y la creación de un Centro de Promoción de Inversiones Privadas que coordine esta actividad, el cual debe ser dotado de estructura, recursos humanos, materiales y financieros y capacidades para su gestión.**

Existe unanimidad por parte del sector privado y embajadas en general acerca de que el trámite incierto del visado constituye una barrera para la realización de negocios además de la promoción del turismo en GE. Deberían aplicarse reglas claras y transparentes que consideren las necesidades de visado de potenciales inversores, personal directivo y gerencial de empresas existentes proveedoras de bienes y servicios, mano de obra especializada no existente en el país, turismo y agencias especializadas de asistencia técnica y cooperación.

**Las condiciones generales del mercado laboral denotan carencias en la formación técnico profesional y capacitación necesarias para competir en los sectores productivos agrícolas e industriales.** En particular, la existencia de una fuerte predominancia del sector de hidrocarburos conlleva a remuneraciones y contratos laborales del enclave exportador que dificulta el desarrollo de otros sectores. El mercado laboral requiere de armonizaciones regionales y programas de capacitación que disminuyan los efectos de una probable “enfermedad holandesa” (dutch disease, en inglés) en los sectores no vinculados al enclave exportador.

En cuanto al Clima de Negocios e Inversión, el mismo fue analizado en base al estudio del ¨Doing Business¨ de la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial (BM) del 2012 y el trabajo de campo realizado en Malabo entre el 9 y 22 de noviembre de 2011. Los temas a los cuales es necesario darle prioridad son: **la simplificación de trámites, el financiamiento, la promoción de MIPYMES, la simplificación y gestión tributaria y de pago de impuestos, el registro de contratos, la gestión del comercio exterior y la armonización subregional de la normativa laboral**.

Se recomienda crear un Centro de Promoción de Inversiones Privadas de Guinea Ecuatorial el cual será responsable de la promoción de inversiones privadas y clima de negocios para GE, de la coordinación de la actividad con los Ministerios y organismos sectoriales en esta temática, del seguimiento y evaluación plan de mejora clima de negocios global y acciones sectoriales.

## I. Introducción y objetivos del estudio

Guinea Ecuatorial ha tenido un crecimiento económico sostenido motorizado por el sector hidrocarburos, cuya explotación comienza alrededor de 1992 y crece a partir de 1996 con un notable aumento de la inversión extranjera directa liderada por empresas estadounidenses, chinas, francesas y españolas, entre ese período y el presente.

Entre los años 2008 y 2012 el Gobierno de Guinea Ecuatorial inicia una Nueva Etapa de Progreso Económico y Social cuyos pilares fueron: la diversificación en la producción de petróleo y derivados; la construcción de la infraestructura básica; la modernización de la Administración Pública; el establecimiento de la Agenda de Diversificación al Horizonte 2020; la inversión en las tecnologías de información y comunicación (fibra óptica). Esto permitirá crear las bases para un desarrollo sostenible, diversificación de la economía y mejora de las condiciones sociales.

Particularmente, anticipando que el horizonte productivo de hidrocarburos al 2009 era de 15 años, al ritmo de producción de los años recientes, existe el riesgo implícito de estar sujeto a los shocks externos que significa la dependencia de los vaivenes en los precios de los ¨commodities¨ en el mercado internacional.

**El objetivo principal de este estudio es identificar los elementos centrales del marco de inversiones del país que limitan captar más inversión privada nacional y extranjera, así como elaborar propuestas concretas para resolver los principales cuellos de botella/frenos encontrados. Lo que el mismo se propuso fue un análisis práctico con recomendaciones operacionales concretas para Guinea Ecuatorial.**

Los productos esperados del trabajo son la:

1. Identificación clara y precisa de los principales elementos del marco de inversiones de Guinea Ecuatorial que frenan la captación de más inversión privada nacional y extranjera.
2. Recomendaciones operacionales concretas para hacer frente a los principales cuellos de botella/frenos encontrados que limitan la captación de más inversión privada nacional y extranjera; así como la expansión de la ya existente.
3. Las presentaciones del estudio que sean requeridas.
4. Una a dos conferencias sobre experiencias exitosas en atracción de inversiones identificando posibles lecciones aprendidas.

Para realizar este trabajo se realizó una revisión de los antecedentes socioeconómicos del país que sirviera de marco de referencia para pasar de las propuestas operativas sobre clima de negocios e inversión a su relación sectorial.

La misión agradece el apoyo y colaboración de la Economista Glenda Gallardo, Senior Economic Advisor, del Sr. Leo Heileman, CR/RR, del Sr. Nuno Queiros DRR, del Sr. Bienvenido Osá Micha, Oficial de Programa del PNUD, de la Ministra de Economía, Comercio y Promoción Empresarial, Excma. Sra. Francisca Tatchouop, de los funcionarios y consultores que acompañaron la misión permanentemente durante su trabajo de campo Lic. Gil Eyi Alu Nsuga, Econ. Bienvenido Nvo Nvo, el Director General de Economía Iltmo. Señor Don Francisco-Javier Bela Boya, el

Viceministro de Justicia, Excmo. Sr. Sergio Esono Abeso Tomo y el Dr. NJ Ayuk JD, MBA de la firma de abogados Centurión LLP de GE.

**Las recomendaciones operativas están acompañadas de una propuesta institucional y de un sistema de Monitoreo y Evaluación para acompañar su implementación.**

Este trabajo consta de las partes siguientes: situación socioeconómica de Guinea Ecuatorial, bases para el crecimiento del sector privado, marco jurídico institucional de Guinea Ecuatorial, Clima de Negocios e Inversión, Conclusiones, Recomendaciones y Próximos Pasos, Entrevistas y Antecedentes.

## II. Situación socioeconómica de Guinea Ecuatorial

***Marco Global***

Muchos han observado con interés el auge de los países llamados BRICs (Brasil, Rusia, India y China) y el movimiento de poder económico que ello significa hacia el Este a medida que Asia avanza respecto al resto del mundo.

Sin embargo, el caso de éxito sorprendente está en otro lado, ya que entre el 2001-2010 de los 10 países de más rápido crecimiento mundial que registró The Economist [2]no menos de 6 estaban en el África Subsahariana (ASS) (Angola 11,1%, Nigeria 8,9%, Etiopía 8,4%, Chad 7,9%, Mozambique 7,9%, Ruanda 7,6%, se tomaron países de poblaciones mayores a 10 millones de habitantes) todos con tasas de crecimiento anual de alrededor del 8%.

En las dos décadas anteriores al 2000 sólo Uganda estaba entre las 10 mayores, siendo los otros 9 países de Asia. Las proyecciones del FMI para el 2011-2015 son que 7 países del ASS estarán entre las 10 economías de mayores tasas de crecimiento. En una perspectiva de largo plazo, las proyecciones suponen que África crecerá al 7% anual durante los próximos 20 años, ligeramente superior a China.

ASS enfrenta varios desafíos el alto crecimiento de su población, la dependencia de commodities por parte de algunos países, la necesidad de diversificar sus economías y exportaciones, inestabilidad política e institucional, corrupción, débil estado de derecho, cuellos de botella en cuanto a infraestructura, insuficiente cobertura y calidad de salud y educación.

*Guinea Ecuatorial*

Guinea Ecuatorial tiene un alto crecimiento económico liderado por la explotación petrolera, con una tasa de crecimiento promedio del 6,6 % en el último trienio. Las proyecciones del FMI para el año 2011 son de un crecimiento del 7,0%.

[2] A more hopeful continent: The lion kings? The Economist January 8th 2011.

El PIB es de US$ 12.000 millones, mientras que el PIB per cápita de US$ 11.000 posiciona al país como de altos ingresos, siendo la tasa de inversión / PIB 2011: 35,3%. La tasa de inflación proyectada para el presente año, no difiere significativamente de las del último trienio: 6,5 %. La deuda pública / PIB estimada es del 8,5%. Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron en el 2011 a US$ 13,4 billones.

La población de Guinea Ecuatorial es de aproximadamente **1.044.000 habitantes (Censo de 2001**), con una tasa de natalidad del 2,8%, una expectativa de vida de 51 años, una tasa de fertilidad de 5,3%, el nivel de alfabetización alcanza al 93% de la población, saneamiento que cubría al 60% de la población en el 2005. GE ocupaba para el 2011 el puesto del Índice de Desarrollo Humano (IDH) 136 de un total de 187 países que corresponde a una calificación 0,537.

De la superficie total del país de 28.046 km2, 16.000 km2 están forestados, con maderas preciosas aunque con una gran diversidad debido al hecho de tratarse de bosques naturales, sólo 11.000 km2 son agrícolas, siendo la contribución actual del sector agrícola al PBI del 3% (en el 2000 era del 10%) lo cual da una idea del potencial agrícola y forestal del país.

La evolución económica en las últimas décadas viene marcada por el comienzo de la explotación petrolífera en 1992 y tiene su auge a partir de 1996. Desde ese año la economía ha crecido más de un 30% anual, como media, siendo el motor del crecimiento de la región de África Central, utilizando el Plan Nacional de Desarrollo, denominado ¨Horizonte 2020¨aprobado en 2007, como marco de referencia de las inversiones públicas.

**En la actualidad, Guinea Ecuatorial es el tercer mayor productor de petróleo de África Subsahariana, tras Nigeria y Angola, con más barriles per cápita que cualquier país de la región. Los hidrocarburos supusieron en 2009 alrededor del 72% del PIB real (59% extracción y 13% transformación), más de un 95% de las exportaciones y un 93% de los ingresos del Gobierno.**

La mayor parte de los 11.000 millones de dólares de inversión extranjera directa que se han invertido en Guinea Ecuatorial desde mediados de los ´90s provienen de compañías estadounidenses. El descubrimiento de grandes depósitos de crudo y de gas en la década de los ´90s ha transformado la economía de Guinea Ecuatorial en la economía con más rápido crecimiento de África y uno de los principales destinos de la inversión en el continente más aun considerando la compatibilidad del crudo del Golfo de Guinea con las refinerías del Golfo de México y los EEUU.

**En efecto, la economía ecuatoguineana está basada principalmente en la extracción y procesamiento de hidrocarburos, con un porcentaje medio sobre el valor añadido que se estimaba superior al 85 % antes de la crisis del 2009, para una producción total de 300.000 barriles/día. Existe una reserva estimada al año 2009 de 1.700 millones de barriles de petróleo equivalente a 15 años de explotación al ritmo de producción actual.**

Por otra parte, el aprovechamiento de los gases líquidos y derivados (condensados del petróleo entre otros), para la obtención de tres productos finales destinados a la exportación: gas natural

licuado (GNL), metanol, y LPG (gas licuado de petróleo, butano y propano). En el futuro existen además diversas iniciativas de extracción, producción y generación de valor añadido.

La evolución económica de Guinea Ecuatorial está marcada por el comienzo de la explotación de sus recursos petroleros que comenzó alrededor de 1992 pero experimentó un verdadero auge en 1996. Entre ese año y el 2008 el PIB nominal en términos corrientes se ha multiplicado por 56, con una tasa de crecimiento anual acumulada del 36%. A partir de esa fecha, el Estado ecuatoguineano comienza a utilizar los beneficios petroleros, primero para devolver las inversiones acometidas, y más adelante para acumular un importante fondo de ahorro para las generaciones futuras y arrancar una ambicioso programa de inversiones públicas.

El crecimiento en los años anteriores ha venido muy marcado por el tremendo desarrollo de la industria extractiva de hidrocarburos con crecimiento del 10,7% en 2008, y 5,3% en 2009. El verdadero motor de la actividad económica es la inversión pública (alrededor del 80% del gasto público), siendo la misma asignada aparentemente, en su mayor parte, en forma discrecional por parte del sector público; además de las finanzas públicas cuentan con un fondo de ahorro intergeneracional con el que independizar el crecimiento real del gasto nacional.

*Sector Primario*

El sector agrícola ha decrecido desde el inicio de la era petrolera. De ser una potencia agrícola en base a al cacao y el café, que fueron sus principales productos de exportación la actividad es actualmente mínima, ya que la producción de cacao no alcanza a más de 1.000 Tm anuales, siendo el resto de la producción agrícola mínima, artesanal y de subsistencia como son las cifras que proporciona el African Statistical Yearbook 2011: mandioca 45.000 Tm, batata 36.000 Tm, 31.000 plátano, 20.000 Tm banana y 6.000 Tm coco. **Una parte importante de las necesidades alimenticias de frutas y hortalizas provienen del exterior**, que es el caso de Camerún, **por no haber oferta ni explotaciones agropecuarias organizadas. Las causas del escaso desarrollo de la agricultura están relacionadas con la competencia con otros sectores por los factores de la producción y el alto costo de los insumos a los que se agrega los incentivos insuficientes.**

En lo referente a la producción y exportación maderera en el año 2008 ascendieron a $ 65 millones. El sector se desarrolla exclusivamente en la región continental y tras años de ser una de las principales fuentes de ingresos del país actualmente se encuentra en un nivel moderado de explotación, como consecuencia de una ley que prioriza la primera transformación en el país prohibiendo la exportación de madera en rollo o en bruto.

En cuanto al sector pesquero, es uno de los identificados por el Gobierno como claves para la diversificación productiva a mediano plazo. **Sin embargo, en el país no existen puertos pesqueros ni plantas de procesamiento de pescado.** No existen acuerdos comunitarios por lo que las empresas pesqueras establecen acuerdos privados, principalmente para la pesca del bonito y otras especies migratorias; pesca realizada por grandes barcos de tipo industrial que descargan el pescado en otros países. A nivel costero, existe una pequeña actividad pesquera artesanal que escasamente cubre las necesidades nacionales. Según estimaciones recientes el potencial es de 75.000 Tn (55.000 Tn en la plataforma marítima y 20.000 en la continental).

Finalmente, existe un potencial minero de hierro, oro y otros minerales, aun sin explorar ni explotar.

*Sector Secundario*

En el sector secundario se destaca el procesamiento de hidrocarburos y, especialmente en los últimos años debido al ritmo inversor del Estado ecuatoguineano el sector de la construcción. En cuanto al procesamiento de hidrocarburos a partir del 2009 hubo un mayor valor agregado debido a la actividad productora de gas licuado (LNG), metanol y gases licuados de petróleo (LPG).

En lo referente a la construcción en el país existen más de 100 empresas constructoras, de las que varias decenas tienen actividad de representación, estando instaladas y con cartera activa algunas grandes multinacionales con nivel mundial tales como Vinci, Bouygues; Somagec o Audebrecht. El valor agregado bruto del sector estimado por el FMI en el 2009 fue de 1.600 M de Euros.

El resto de la actividad del sector secundario se produce en el sector eléctrico y, en muy menor medida en la industria auxiliar ligada a la construcción como son los pequeños aserraderos, carpinterías, talleres de aluminio, prefabricados de hormigón, etc.

En el sector alimentario existen varias embotelladoras de cerveza, agua y refrescos.

*Sector terciario*

En cuanto a transportes, el carácter desvertebrado del país facilita que haya un buen número de aeropuertos y puertos para conectar el país. El aeropuerto internacional de Malabo es cabecera regional de varios países, a través de las aerolíneas Ethiopian, Kenya Airways y la local Ceiba, y dispone de conexiones con varias líneas aéreas europeas, tales como Iberia, Air France, Lufthansa y Air Europa.

En telecomunicaciones, de acuerdo al African Statistical Yearbook 2011, el país tenía en 2008, 15 líneas fijas por cada 1.000 habitantes, 525 teléfonos móviles por cada 1.000 habitantes y 14.400 usuarios de internet en 2010, una tasa de penetración del 2,2%. El principal problema para las comunicaciones es la falta de salida al exterior a internet por fibra óptica (un proyecto que se espera completar en el 2012 mediante la puesta en operación del cable transafricano ACE).

Existen actualmente tres operadores de telecomunicaciones móviles: GETESA-ORANGE, HITS-TELECOM y GECOMSA un operador de telefonía fija: GETESA-ORANGE y varios proveedores de servicios de internet: IPX, GUINEANET y GETESA-ORANGE.

Este es un sector cuyo desarrollo es clave para la competitividad y progreso de otras áreas económicas y sociales del país.

Con respecto al sector financiero existen cuatro bancos en el país: CCEI Bank, SGBGE, BGFI, y BANGE y uno en fase de instalación, ECOBANK; las áreas con mayor potencial de desarrollo son

los medios de pago y el acceso al crédito, siendo el seguro un sector de escaso desarrollo, pero con gran potencial debido al empeño del Gobierno por dinamizar el sector.

En cuanto al sector eléctrico existe un solo proveedor, SEGESA y debido al aumento explosivo de la demanda eléctrica el desabastecimiento es permanente, existiendo actualmente diversos proyectos en ejecución de extensión de las redes de distribución y de aumento sustancial de la generación que permitirá a mediano plazo asegurar el suministro en las principales ciudades del país. Según el African Statistical Yearbook 2011, la producción nacional en 2007 fue de 95 millones de KWh.

**El Plan de Desarrollo 2020 señala como posibles fuentes de crecimiento y de diversificación económica y de generación de empleo a la pesca, y la acuicultura, la agricultura, que apunta a la seguridad alimentaria y la sustitución de importaciones**, con margen limitado para la exportación de materias primas agrícolas tradicionales; los servicios de transporte, a través de puertos y carreteras. El turismo incluidos los eventos oficiales, el ecoturismo y los servicios financieros.

Según la Dirección General de Estadística del Ministerio de Planificación, en 2001 el desempleo era del 30%, no existiendo datos más actuales sobre este tema, aunque el Banco Mundial da una cifra de 6,4% para el 2004.

Por otra parte, como se señalara anteriormente, según el IDH para el 2011 Guinea Ecuatorial ocupa el puesto 136 del Índice de Desarrollo Humano (IDH) de un total de 187 países que corresponde a una calificación 0,537.

Guinea Ecuatorial es miembro de la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) por lo que aplica a las importaciones procedentes de terceros países un arancel aduanero común. También puede acogerse a los beneficios comerciales que se conceden en el marco del esquema del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de los países industrializados. Asimismo, Guinea Ecuatorial es signatario del Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC). Guinea Ecuatorial fue signataria del Acuerdo de Cotonou firmado en Benín el 23 de junio de 2000 que regulaba las relaciones entre la Unión Europea (UE) y 71 países de África, Caribe y Pacífico (ACP), pero expiró a fines de 2007. Guinea Ecuatorial no es miembro de la OMC, pero ha presentado solicitud para su adhesión.

Con la incorporación de Guinea Ecuatorial en 1993 a la OHADA, la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil Africano, se intenta reducir la falta de confianza del sistema legal del país apostando a la unificación de normas con 16 países del entorno que firmaron el acuerdo de adhesión en 1993.

Los principales países exportadores a Guinea Ecuatorial han sido China, Estados Unidos, Francia, España, el Reino Unido e Italia, en ese orden. Existen otros flujos algunos informales de países africanos tales como Marruecos, Costa de Marfil y Camerún. Los principales rubros de exportación son los del sector petroquímico y energético que importan maquinaria y equipo industrial para el desarrollo de su actividad la industria de la construcción, que importa

maquinaria e insumos para la construcción, los combustibles y bienes de consumo, especialmente vehículos, alimentos y bebidas.

Los principales países importadores son EEUU, España, Canadá, China y Brasil, en ese orden. Siendo las principales exportaciones petróleo y gas y sus derivados seguidos a gran distancia por madera y cacao.

## III. Bases Para el Crecimiento del Sector Privado

**Las *bases para el crecimiento del sector privado* actual de GE son las siguientes:**

- Macro Ambiente Global de Negocios que establece las reglas de mercado y de comercio internacional que permite el acceso competitivo a oportunidades de mercado
- Ambiente Macroeconómico interno estable al cual contribuye el hecho que Guinea Ecuatorial (GE) pertenece al UDEAC / CEMAC y la moneda es el F CFA.
- La inversión en Infraestructura Física y Social realizada en el período reciente permite una situación destacada de GE respecto a otros países de la subregión Centroafricana y dentro del África Subsahariana
- El Estado de Derecho es un área en la cual el Gobierno está poniendo creciente énfasis en su política de diversificación productiva.

***Los Pilares de la Empresarialidad para el Crecimiento del Sector Privado* debieran ser:**

- *Campo de juego nivelado*: que requiere un sistema de reglas y la capacidad de aplicación que inspira confianza y limita razonablemente los costos a las empresas promoviendo la empresarialidad, la competencia y crecimiento.
    - *Reglas de ingreso, operación y egreso de empresas* lo cual asegura la competitividad y la renovación de las mismas
    - *Reforma tributaria: simplificación, transparencia, estabilidad*, que permite la formalización y ampliación de la base tributaria.
    - *Reforma financiera y de acceso a capital*: Crear mercados financieros domésticos que permitan el acceso a las MIPYMES fortaleciendo el clima de negocios y las instituciones financieras que es el engranaje que permite el crecimiento del sector real de la economía
    - *Desarrollo de habilidades humanas y conocimientos* que son las que permiten aumentos de productividad, competitividad y por tanto de salarios e ingresos sostenibles.

***La necesidad de Inversión en Capital Humano***

Para países con alta concentración de ingresos provenientes de sectores exportadores de recursos no renovables, las inversiones en las mejoras de las destrezas, habilidades profesionales, técnicas y empresariales de su mano de obra son indispensables para alcanzar altos niveles de negocios y de desarrollo sustentable.

El mayor recurso que tiene GE es su recurso humano por lo tanto los programas de inversiones en capital humano son prioritarios y deben incluir:

- Capacitación de la alta gerencia del sector público en áreas prioritarias de la gestión del Estado.
- Programas de desarrollo de gestión empresarial. Convenios con instituciones de vanguardia.
- Programas de capacitación y pasantías en sectores laborales claves.
- Programas de Becas y pasantías universitarias en el exterior en áreas y sectores definidos como prioritarios en el marco GE Horizonte 2020.
- Fortalecimiento de escuelas y programas de formación técnicas.

## IV. El Sector Público y las Organizaciones de la Sociedad Civil en Guinea Ecuatorial

GE es un país relativamente nuevo, ya que sólo ha tenido 43 años desde su independencia y que por lo tanto requiere fortalecer su institucionalidad.

Este sector público incipiente requiere de un fortalecimiento y desarrollo institucional debido al rol activo que debe desempeñar el mismo en la promoción del desarrollo, debido a la importancia del sector hidrocarburos, por una parte, como así también para el desarrollo y operación de la infraestructura y servicios públicos, tanto económicos como sociales.

Esto requiere un Estado que pueda planificar y ordenar la obra pública, regular los servicios públicos y sociales como así también cumplir su rol en el desarrollo y bienestar social.

Existe un papel fundamental del Estado con la participación del sector privado y la sociedad civil en lo referente a la provisión de la: educación; salud y bienestar social; empleo y regulación laboral.

Por otra parte, también tiene el Estado un rol de promotor del desarrollo de la infraestructura y servicios económicos y promotor de la inversión privada, de la empresarialidad y de las MIPYMES en la provisión, operación y regulación de infraestructura y servicios públicos; energía,

hidrocarburos y derivados; sectores estratégicos establecidos por la Agenda 2020; estrategias de promoción de MIPYMES; y desarrollo de instrumentos financieros.

**Las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), escasamente desarrolladas, podrán ser las articuladoras entre la empresa privada, la sociedad y el Estado pudiendo cumplir diferentes funciones de capacitación, promoción, organización, etc.**

**Es importante promover el desarrollo de organizaciones de la sociedad civil (OSC) que representen: Sectores productivos; Sectores profesionales y empresarios; La micro, pequeña y mediana empresa; Sectores sociales; Sectores comunitarios.**

Se deberá promover la Responsabilidad Social Empresaria entre las grandes y medianas empresas que operan en el país.

## V. Marco Institucional de Inversiones

### 1. Normativas Supranacionales y/o Comunitarias

Integración de Guinea Ecuatorial en el círculo económico de África Central (UDEAC/CEMAC). Marco Jurídico de Inversiones y PYME.

Moneda común (Franco CFA) convertible.

Seguridad jurídica de la inversión encuadrada en el marco de la Organización para la Armonización de las Leyes de Negocio en África (OHADA).

- Ley uniforme del derecho comercial
- Ley uniforme de sociedades comerciales
- Ley uniforme sobre garantías y avales.
- Ley uniforme sobre recupero de créditos y coacciones.
- Ley uniforme de quiebras.
- Ley uniforme de arbitraje.
- Ley uniforme del derecho contable

### 2. Gobernabilidad Económica y Gobierno Corporativo

La *Nueva Alianza para el Desarrollo de África (NEPAD)* es un Programa de la Unión Africana (UA) adoptado en Lusaka, Zambia en el 2001, orientado a aumentar el crecimiento, desarrollo y participación de África en la economía global es una opción regional atractiva para GE. Países de

la CEMAC tales como Gabón, Camerún y Congo han participado en este Programa. La propuesta de diversificación productiva elaborada por la OECD para África y el trabajo conjunto con NEPAD como así también la promoción de la alianza del sector público y privado para el desarrollo alientan emprender este camino.

La NEPAD considera que es fundamental que el desarrollo de África y de los programas regionales de cooperación llevara a cabo en el contexto de la gobernabilidad económica y política. El **Mecanismo Africano de Evaluación entre Pares** (APRM, en inglés) es un programa de mutuo acuerdo, adoptado voluntariamente por los Estados miembros de la Unión Africana, para promover y hacer cumplir las normas de gestión de gobierno. El mecanismo de revisión por pares es un mecanismo de auto-monitoreo.

El mandato del Mecanismo consiste en garantizar que las políticas y prácticas de los países participantes se ajusten a los valores acordados en las siguientes cuatro áreas de gobierno: la democracia y la política, la gobernabilidad económica, la gestión empresarial y el desarrollo socio-económico. Como parte del Mecanismo hay revisiones periódicas de los países participantes para evaluar los progresos realizados hacia la consecución de los objetivos mutuamente acordados. Es importante señalar que no existe condicionalidad para el mecanismo de revisión por pares.

Aunque NEPAD analiza 4 áreas: democracia y gobernabilidad política gobernabilidad económica y gestión, gestión corporativa y desarrollo socio-económico, en este caso interesa:

*La gobernabilidad económica y la gestión*:
La buena gobernabilidad económica, incluida la transparencia en la gestión financiera es un requisito previo esencial para promover el crecimiento económico y reducción de la pobreza.

*El gobierno corporativo*:
Esta área se centra en la promoción de principios éticos, valores y prácticas que están en línea con los más amplios objetivos sociales y económicos en beneficio de todos los ciudadanos. Se trabaja para promover un marco sólido para el buen gobierno corporativo.
Bajo el área de gobernabilidad económica y corporativa se persiguen los fines siguientes:

- Fortalecimiento de la capacidad de los Estados miembros para garantizar el buen gobierno corporativo y la gestión de los programas de desarrollo;
- Contribuir a mejorar los aspectos técnicos de los procesos de contratación;
- Fortalecimiento de la capacidad para supervisar y controlar los programas y proyectos; apoyar los esfuerzos para fortalecer la capacidad de las empresas para implementar programas y proyectos emblemáticos;
- Promoción de un entorno propicio para los negocios y el marco reglamentario efectivo para las actividades económicas;
- Mejorar la rendición de cuentas de las empresas;
- Empoderamiento de la Diáspora y la creación de condiciones que les permitan desempeñar un papel activo en el desarrollo, la democracia la prevención de conflictos y posteriores a los conflictos los procesos de reconstrucción;
- La promoción de políticas macroeconómicas que apoyen el desarrollo sostenible;

- Apoyar la implementación de políticas públicas saneadas, transparentes y previsibles, y
- Promover la buena gestión de las finanzas públicas.

El progreso realizado hasta la fecha es el siguiente:

Desde el 29 de enero de 2011, el Mecanismo de Evaluación entre Pares (APRM) contó 30 estados miembros: Argelia, Angola, Benín, Burkina Faso, Camerún, Congo, Djibouti, Egipto, Etiopía, Gabón, Ghana, Kenia, Lesoto, Liberia, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Mozambique, Nigeria, Ruanda, Sao Tome & Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Sud África, Sudan, Tanzania, Togo, Uganda and Zambia.

Entre enero 2006 y enero 2011, 14 países miembros han pasado por la revisión de pares: Ghana, Ruanda, Kenia, Sud África, Argelia, Benín, Uganda, Nigeria, Burkina Faso, Mali, Mozambique, Lesoto, Maurice y Etiopia.

### 3. Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, en inglés) del Grupo Banco Mundial

La Agencia de Garantía de Inversiones Multilaterales (MIGA - Multilateral Investment Guarantee Agency), que forma parte del Grupo del Banco Mundial, promueve la inversión extranjera directa –IED- (FDI – en inglés) en su membresía de 175 países, incluyendo a GE. Con este fin, MIGA ofrece un seguro para las empresas que invierten en sus países miembros en forma de garantías contra riesgos políticos, así como servicios de asesoría, capacitación, soporte y mediación.

MIGA se rige por la Junta Ejecutiva del Banco. Los países miembro de la MIGA han comprometido un capital de US$1.150 millones a la institución, de los cuales ya han pagado un 20 por ciento. La Agencia también opera mediante reservas por ganancias acumuladas.

MIGA asegura proyectos elegibles contra las pérdidas relativas a restricciones de transferencia de moneda, expropiación, guerra, disturbios civiles y violaciones de contrato. Con ello se fortalece la confianza de prestamistas e inversionistas. MIGA asegura las inversiones del sector privado procedentes de países miembros destinadas a los países en desarrollo hasta por 15 años. Estas inversiones incluyen acciones, préstamos de accionista y garantías de préstamos de accionista.

El objetivo de la estrategia operativa de MIGA es atraer inversores a los entornos operativos difíciles, al animar a los países en desarrollo a reformar sus entornos de inversión y abordar las percepciones de los inversores sobre el riesgo político. Se enfoca en áreas donde hay potencial para promover un mayor cambio, tales como las zonas afectadas por el conflicto y la inversión Sur a Sur.

Desde su creación en 1988, MIGA ha emitido garantías por más de US$21.000 millones para más de 600 proyectos en 100 países en desarrollo. En el año fiscal 2009, MIGA emitió US$1.400 millones en garantías de inversión para 26 proyectos. África subsahariana, a pesar de ser una prioridad estratégica, recibió sólo US$50 millones en garantías para 10 proyectos. La región de Europa Oriental y Asia Central recibió el mayor volumen de garantías, destinadas al apoyo del sector bancario en la región golpeada por la crisis financiera mundial.

El sector financiero representa la mayor parte de la cartera bruta de la MIGA (47 por ciento); seguido por el sector de la infraestructura con una cuota del 35 por ciento; mientras que agricultura, manufactura y servicios toman un 11 por ciento. El área de petróleo, gas y proyectos mineros representa el 7 por ciento de la cartera de la Agencia.

MIGA apoya el tipo de proyectos de inversión que tienen una buena base en el desarrollo y que cumplen con altos estándares sociales y ambientales, mediante la aplicación de su propio conjunto de políticas de salvaguardia. Sin embargo, estas políticas se modelan en las muy criticadas normas de desempeño de la CFI (Corporación Financiera Internacional)

MIGA también ofrece otros servicios como parte de su esfuerzo global para alentar las inversiones extranjeras directas en el mundo en desarrollo. Junto con el Servicio de Asesoría de Inversiones Extranjeras del Grupo del Banco Mundial (FIAS - Foreign Investment Advisory Service), MIGA ayuda a los países miembros en desarrollo a presentarse como destinos de inversión apropiados ante potenciales inversores extranjeros. Las áreas de asistencia incluyen la planificación estratégica, la comercialización y la obtención de financiación de proyectos de bancos privados.

Durante más de 10 años MIGA ha operado una serie de servicios de información en línea, proporcionando información a los inversionistas internacionales sobre las oportunidades de inversión a través de sitios Web (fdi.net) y del Centro de Seguros de Riesgos Políticos - Political Risk Insurance Centre (pri-centre.com).

MIGA también ayuda a resolver las disputas sobre inversión, y el personal del departamento legal de MIGA proporciona asesoramiento a los gobiernos de los miembros con respecto a la negociación de tratados bilaterales de inversión y otras cuestiones relacionadas con las inversiones. La Agencia puede mediar en conflictos entre los Estados y los inversionistas no garantizados por MIGA si las disputas “obstaculizan la inversión adicional en el país.” En tales circunstancias, MIGA pide una indemnización por sus servicios de mediación.

Por sus características y objetivos, aunque GE es miembro del MIGA, habría que analizar la conveniencia y atractivo potencial para los actuales y potenciales inversores en el país.

## 4. La Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras

La Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, también conocido como la Convención de Nueva York, fue adoptada por una conferencia diplomática de las Naciones Unidas el 10 de junio de 1958 y entró en vigor el 7 de junio de 1959. La Convención exige a los tribunales de los Estados contratantes dar cumplimiento a los acuerdos privados de arbitraje y reconocer y hacer cumplir los laudos arbitrales realizados en otros Estados contratantes. Ampliamente considerado como el instrumento fundamental para el arbitraje internacional, se aplica a los arbitrajes que no sean consideradas como sentencias nacionales en el estado donde se pide el reconocimiento y la ejecución. A pesar de otros convenios internacionales se aplican a la aplicación transfronteriza de los laudos arbitrales, la Convención de Nueva York es, con mucho, es la más importante.

En 1953, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), produjo el primer proyecto de Convenio sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales internacionales al Consejo del Económico y Social de las Naciones Unidas. Con ligeras modificaciones, el Consejo presentó la convención de la Conferencia Internacional en la primavera de 1958. La Conferencia fue presidida por el Willem Schürmann, el Representante Permanente holandés ante las Naciones Unidas y Oscar Schachter, una figura destacada en el derecho internacional que más tarde enseñó en Columbia Law School y la Escuela de Columbia de Asuntos Internacionales y Públicos, y se desempeñó como Presidente de la Sociedad Americana de Derecho Internacional.

El arbitraje internacional es un medio cada vez más popular en la resolución alternativa de conflictos para el comercio transfronterizo de transacciones comerciales. La principal ventaja del arbitraje internacional por la vía judicial es la aplicabilidad: un laudo arbitral internacional es aplicable en la mayoría de los países del mundo. Otras ventajas del arbitraje internacional incluyen la posibilidad de seleccionar un foro neutral para resolver los conflictos, ya que los laudos arbitrales son inapelables y no susceptibles de recurso ordinario, la capacidad de elegir procedimientos flexibles para el arbitraje, y la confidencialidad.

Una vez que una disputa entre las partes se resuelve, el partido ganador tiene que recoger el premio o el juicio. A menos que los activos de la parte perdedora se encuentran en el país donde se dictó la sentencia del tribunal, el partido ganador necesita obtener una sentencia judicial en la jurisdicción donde reside la otra parte o si sus activos están localizados. A menos que exista un tratado sobre el reconocimiento de las sentencias judiciales entre el país donde se haya dictado la sentencia y el país donde el partido ganador espera cobrar, el partido ganador no podrá utilizar la sentencia del tribunal de cobrar.

En virtud del Convenio, un laudo arbitral emitido en cualquier otro estado en general, pueden ser libremente ejecutado en cualquier otro Estado contratante (salvo que algunos Estados contratantes pueden optar por cumplir solamente los premios de otros Estados contratantes - la "reciprocidad" de reserva), sólo sujeto a ciertas, defensas limitadas. Estas defensas son los siguientes:

1. Una parte del acuerdo de arbitraje era, en virtud de la ley que le sea aplicable, por alguna incapacidad;
2. El acuerdo de arbitraje no era válido en virtud de sus leyes relativas;
3. Una parte no ha sido debidamente notificada de la designación del árbitro o del procedimiento de arbitraje, o era de otra manera no pueda presentar su caso;
4. Las ofertas de premio con un tema que no contempla el compromiso o no comprendida en las disposiciones de la cláusula compromisoria, o contiene asuntos más allá del ámbito de aplicación del arbitraje (con la salvedad de que un laudo que contiene las decisiones sobre estos asuntos puede ser forzada a la medida en que contiene las decisiones sobre los asuntos sometidos a arbitraje, que puede separarse de los aspectos que no estuvieren sometidos);
5. La composición del tribunal arbitral no estaba en conformidad con el acuerdo de las partes o, en defecto de acuerdo, con la ley del lugar donde tuvo lugar la audiencia (los "lex loci arbitri");

6.El premio no es aún vinculante para las partes, o haya sido anulada o suspendida por una autoridad competente, ya sea en el país donde se efectuó el arbitraje, o de conformidad con la ley del acuerdo de arbitraje;
7. El tema de la concesión no era capaz de una resolución por medio de arbitraje, o
8. Enforcement sería contrario a la "política pública".

Los países que han adoptado la Convención de Nueva York han acordado reconocer y ejecutar laudos arbitrales internacionales. Al 23 de julio de 2011, hay 146 signatarios que han adoptado la Convención de Nueva York: 144 de los 193 Estados Miembros de las Naciones Unidas, las Islas Cook (Nueva Zelanda un territorio dependiente), y la Santa Sede han adoptado la Convención de Nueva York. [1] Sólo 49 Estados miembros de la ONU y Taiwán aún no han adoptado la Convención de Nueva York. Una serie de territorios británicos dependientes aún no han tenido la Convención prestada por orden del Consejo. Guinea Ecuatorial no ha adoptado aun la Convención de Nueva York y sería oportuno que lo hiciese.

## 5. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) Que pertenece al Grupo del Banco Mundial

El CIADI no concilia o arbitra los conflictos, sino que proporciona el marco institucional y de procedimiento para las comisiones de conciliación independientes y los tribunales arbitrales constituidos en cada caso para resolver la disputa. Guinea Ecuatorial aún no está adherido al CIADI.

CIADI tiene dos conjuntos de normas procesales que rigen la iniciación y desarrollo de los procedimientos bajo sus auspicios. Estos son: i) el Convenio del CIADI, reglamentos y normas, y (ii) las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI.

Convenio del CIADI, Reglamento y Reglas. El Convenio del CIADI establece el marco básico de procedimientos de conciliación y arbitraje de diferencias relativas a inversiones que surjan entre los países miembros e inversionistas que sean nacionales de otros países miembros.

Este marco se complementa con los Reglamentos y normas comunitarias adoptadas por el Consejo Administrativo del CIADI de conformidad con la Convención.

Una característica principal de la conciliación y el arbitraje de conformidad con el Convenio del CIADI es que se basan en un tratado que establece un sistema autónomo e independiente de la institución, desarrollo y conclusión de dicho procedimiento.

Arbitraje y conciliación en virtud del Convenio es totalmente voluntaria, pero una vez que las partes hayan dado su consentimiento, no podrán retirarla unilateralmente. Un rasgo distintivo consiste en que un laudo arbitral dictado en virtud de la Convención no puede ser anulado por

los tribunales de cualquier Estado contratante, y sólo está sujeta a los recursos posteriores a la adjudicación previstos en la Convención.

El Convenio también exige que todos los Estados Contratantes, sean o no partes en la controversia, reconocer y aplicar la Convención del CIADI premios arbitrales.
• La diferencia debe ser entre un Estado Contratante del CIADI y un individuo o empresa que califica como un nacional de otro Estado Contratante del CIADI. (Estados Contratantes del CIADI puede designar subdivisiones políticas y organismos a que se adhieran a los procedimientos del CIADI).
• El conflicto debe ser considerada como una disputa jurídica que surjan directamente de una inversión.
• Las partes en conflicto deben haber dado su consentimiento por escrito a someter su controversia a arbitraje ante el CIADI o la conciliación.
En el marco del Convenio del CIADI, el Secretario General está investido con el poder limitado a la "pantalla" las solicitudes de iniciar la conciliación y el arbitraje del CIADI, y para denegar la inscripción, si sobre la base de la información proporcionada en la solicitud, el Secretario General determine, que los conflictos se halla manifiestamente fuera de la jurisdicción del Centro.

Mecanismo Complementario del CIADI

Además de proporcionar facilidades para la conciliación y el arbitraje de conformidad con el Convenio del CIADI, el Centro ha tenido desde 1978 un conjunto de Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI se autoriza a la Secretaría para administrar ciertos tipos de procedimientos entre Estados y nacionales de otros países que quedan fuera del ámbito de aplicación de la Convención.

Estos incluyen:
• Procedimientos de conciliación y arbitraje para la solución de las controversias que surjan directamente de una inversión, cuando sea el Estado Parte o el Estado de origen del ciudadano extranjero no es un Estado Contratante del CIADI.
• Procedimientos de conciliación y arbitraje entre las partes, al menos uno de los cuales es un Estado Contratante o nacional de un Estado contratante para la solución de controversias que no surjan directamente de una inversión.
• Determinación de los hechos de procedimiento.
Otras actividades de solución de controversias del Centro

Actividades Complementarias del CIADI en el campo de la solución de los conflictos han incluido el Secretario General del CIADI de aceptar para que actúe como autoridad nominadora de árbitros en ad hoc (es decir, no institucional) los procedimientos de arbitraje. Esto se realiza más comúnmente en el contexto de los acuerdos de arbitraje de conformidad con las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

(CNUDMI), que están especialmente diseñados para los procedimientos ad hoc. A petición de las partes y el tribunal en cuestión, el CIADI también se compromete a proporcionar servicios administrativos para los procedimientos tramitados en virtud de las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI. Los servicios prestados por el Centro en dichos procedimientos pueden variar de una asistencia limitada con la organización de las audiencias y fondo de cartera a todos los servicios de secretaría en la administración del caso en cuestión.

6. **Leyes Nacionales**

- Ley Tributaria: Ley núm. 4/2004 del 28.10.2004.La Ley N°4 de octubre de 2004 que regula el sistema tributario de GE, define un régimen especial para "artesanos", considerados como fabricantes u obreros que trabajan en sus domicilios, que no utilizan más de 5 empleados oficiales y sólo venden el propio producto de su trabajo. Además incorpora a pescadores con un máximo de dos ayudantes y marineros, conductores o cocheros que conduzcan su propio vehículo. **Esta norma requiere ser actualizada para incorporar beneficios tributarios a las PYME con una definición moderna de esa categoría. Estos beneficios tributarios complementarían los esfuerzos que hace el gobierno en materia de implementar un Fondo de Desarrollo para PYME.**
- Decreto 127 del 4/9/2004 de Participación Nacional en la Actividad Empresarial
- Ley especial de inversión de PYMES: Ley núm. 6/1990 del 29.10.1990.
- Ley sobre industrias: Ley núm. 8/2000 del 6.12.200.
- **Ley de Ordenamiento General del Trabajo: Ley No 2 del 4/1/1990**

**Existe un Borrador de Anteproyecto de Reforma de la Ley de Ordenamiento General del Trabajo de Guinea Ecuatorial, enero de 2012.**

- **Estándares laborales**
- **El rol de los trabajadores extranjeros**
- **Ajuste del mercado de trabajo**
- **Las regulaciones del mercado laboral y la capacidad de adaptación de la mano de obra**
- **Trabajo decente**

7. **Régimen de Promoción de Inversiones.**

- Regulado por la Ley de Inversiones: Ley núm. 7/1992 del 30.04.1992.

*La Ley de Inversiones de 1992 en principio no parece que requiere modificaciones a la luz de la legislación de otros países y mercados emergentes exitosos en lo que hace a la atracción de inversión extranjera directa.*

- **Decreto Nº 127 / 2004** que establece la participación de Ecuatoguineanos en empresas creadas por extranjeros en GE o empresas extranjeras instaladas en el país, que no podrá ser inferior al 35% del capital social.

*Aunque esta norma puede dar lugar a debates tiene su justificación en el hecho que la política apunta a la creación y promoción de un empresariado nacional asociado a la IED, como así también la promoción dela capacitación de la mano de obra y el empleo.*

8. **De los Incentivos a las inversiones:**

- *por la creación de nuevos empleos*: reducción de la base imponible del Impuesto sobre la Renta equivalente al 50% de los salarios pagados y durante 18 años.
- *por la formación del personal nacional*: reducción de la base imponible del Impuesto sobre la Renta equivalente al 200% del coste no salarial imputado a la capacitación y durante 18 años.
- *otras ventajas por*: el *desarrollo regional o local*; la *participación de nacionales* en el capital de la empresa.

9. **Régimen de Promoción de las Pymes: Ley núm. 16/1995 del 13.06.1995.**

- Incluyen actividades de producción, transformación y de servicios cuyo capital pertenezca en por lo menos 51% a nacionales que cumplan funciones directivas en las empresas
- Podrán constituirse en forma individual, cooperativa o sociedades con capital privado, mixto, público o extranjero
- La solicitud para su establecimiento se presentará al Departamento Tutor de la actividad que se desea desarrollar
- Las Pymes cualquiera fuese su clase que deseen optar por las ventajas de la ley deben inscribirse en el Ministerio de Economía, Comercio y Promoción Empresarial
- Las sociedades además deberán llevar Contabilidad y Resultados

10. **Estructura de Promoción**

- El Estado Promoverá la creación de instituciones financieras para estimular el desarrollo de las PYMES
- Ventajas en la fase de instalación
    - *Tasa reducida al 10% de los derechos aduaneros de materiales, maquinarias y demás*
    - *Reducción a un 50% de impuesto sobre sociedades*
    - *Exoneración de derechos de aumento de capital así como propiedad construida*

    - *Exoneración impuesto sobre beneficios industriales y comerciales excepto cuota mínima fiscal*
- Mercados / Compras estatales
    - Acceso preferencial a licitaciones públicas inferiores a 100 millones F CFA
    - Las Grandes Empresas beneficiarias podrán subcontratar un 20% a Pymes

**Aunque la ley Pymes fue de vanguardia para la época en que fuera promulgada (año 1995) es conveniente revisar y actualizar los parámetros de inversión mediante los cuales se consideran micro, pequeña y medianas empresa (10.200.000 hasta 500 millones de Francos CFA) y mecanismos de promoción empresarial actualizados a la luz de los cambios habidos en la economía global y regional.**

**También es importante considerar aspectos de promoción tales como: asociatividad, clúster y consorcios sectoriales y para fines específicos, cadenas de valor, programas de desarrollo de proveedores y distribuidores. Estos permiten formas más efectivas y eficientes de atención de micro y pequeñas empresas con el propósito de aumentar su competitividad y crecimiento.**

**En años recientes se han estado difundiendo los modelos de negocios inclusivos mediante los cuales la empresa grande y mediana participa conjuntamente con los sectores de bajos ingresos como pequeños empresarios y trabajadores en su doble condición de consumidores y usuarios, por el lado de la demanda y proveedores, distribuidores y trabajadores generando ingresos sostenibles, empleo y consumo en una relación de mutuo beneficio inclusiva para aquellos aproximadamente 4 mil millones de habitantes que están en la base de la pirámide y viven con menos de US$ 8 diarios.**

**Además, hay programas de viveros e incubadoras de empresas destinados a promover el nacimiento y multiplicación de las mismas y los instrumentos financieros, algunos de los cuales se mencionan en el capítulo posterior, en línea con la política que han desplegado diversos países promoviendo el financiamiento a partir del Estado, como es el caso de la Small Business Administration (SBA) de los EEUU creada en 1952 que lo canaliza a través del sistema financiero al igual que otros países miembros de la OECD.**

## VI. Clima de Negocios e Inversión

Este trabajo se realizó a partir del informe sobre Clima de Negocios (Doing Business) de la Corporación Financiera Internacional (CFI) del Banco Mundial (BM), el trabajo de campo realizado en Guinea Ecuatorial durante el período 10 al 22 de noviembre del 2011, y otros documentos y trabajos disponibles sobre la situación del país.

**Las propuestas de trabajo sugeridas para el abordaje y mejora del clima de negocios, constituyen la base para una discusión, priorización y profundización de trabajo a nivel sectorial que será producto de decisiones políticas, técnicas, económicas y secuenciales según la estrategia y hoja de ruta seleccionada.**

Se han identificado experiencias y ¨buenas prácticas¨ en América Latina y Caribe en la región y países y en algunas otras regiones que pueden ser consideradas como referencia y antecedente para GE. Este es el caso, por ejemplo, del Programa de Simplificación de Trámites (SIMTRA) que lleva más de 10 años de aplicación en ALC, considerado una buena práctica por parte del BID, los Fondos de Garantía y Sociedades de Garantía Recíproca (FG y SGRs) y otras de simplificación tributaria y aduanera, por ejemplo.

**El Informe sobre clima de negocios de la Corporación Financiera Internacional (CFI) permite conocer la facilidad o dificultad que enfrentan los empresarios locales pequeños y medianos para abrir una empresa cuando cumplen con la regulación o normativa relevante.**

*Mide y da seguimiento a cambios en regulaciones en 10 áreas del ciclo de negocios de una empresa: empezar un negocio, lidiar con los permisos de construcción, tener acceso a la electricidad, registrar una propiedad, obtener crédito, proteger a inversores, pagar impuestos, realizar comercio a través de las fronteras, aplicar contratos y resolver problemas de insolvencia.*

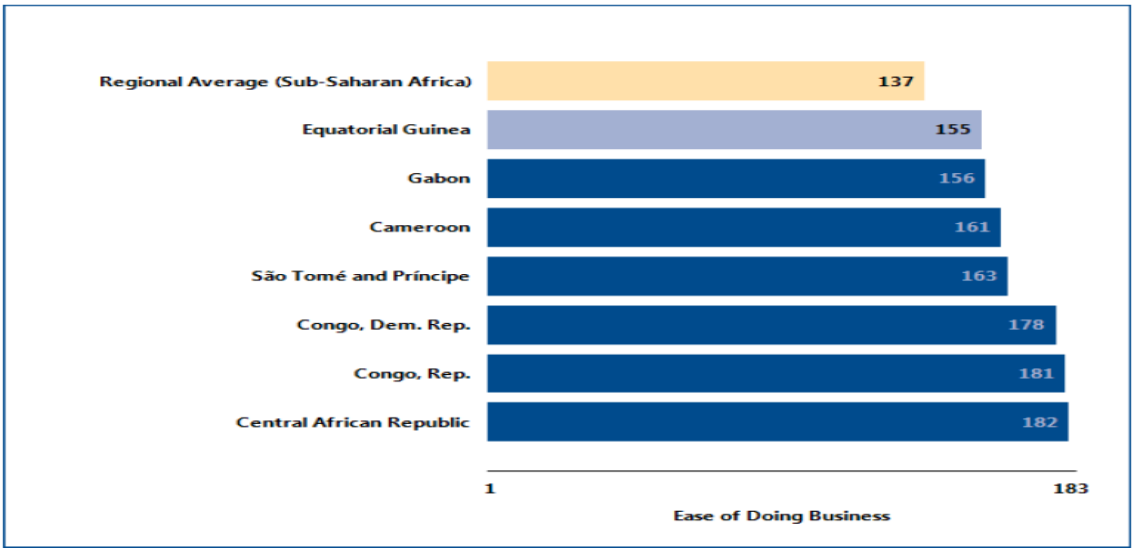
En una serie de informes anuales el Informe sobre Clima de Negocios (Doing Business) presenta indicadores cuantitativos sobre regulación de negocios y protección de derechos de propiedad que pueden ser comparados entre 183 economías del mundo que permite determinar como rankea cada país.

**¨Doing Business¨ Ranking Guinea Ecuatorial 2012**

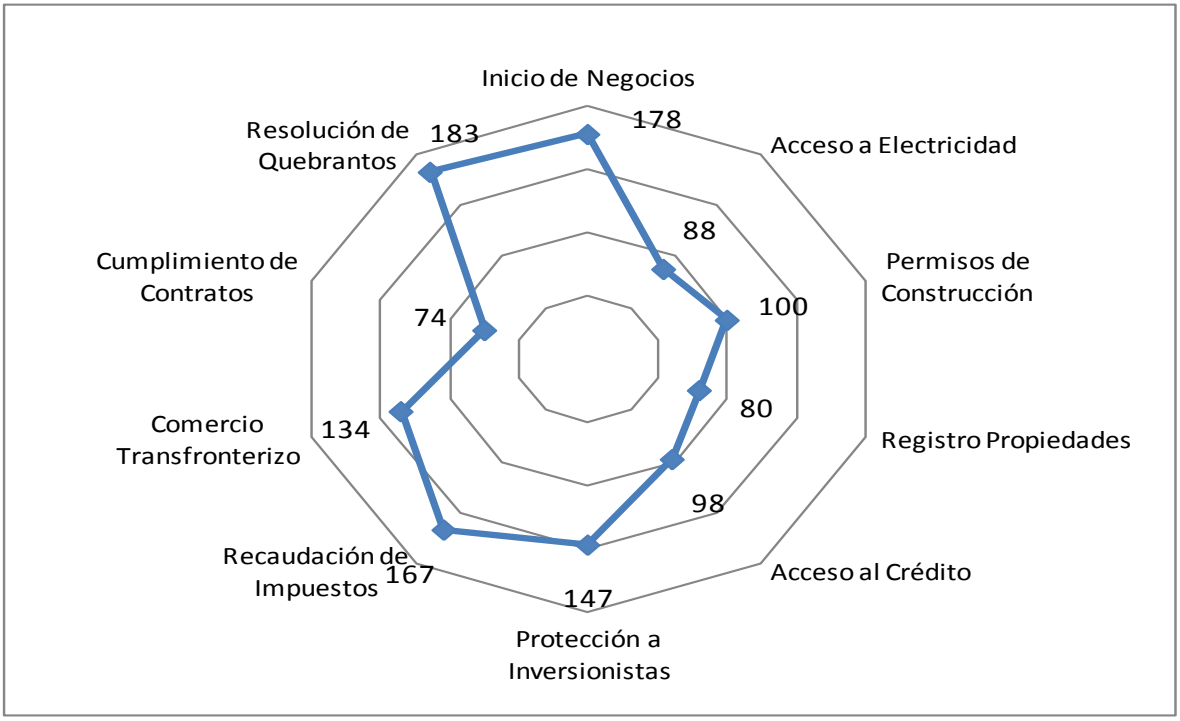
- Doing Business Ranking 2011 161
- Doing Business Ranking 2012 155
- Cambio +6

El cambio observado se debe al mejor desempeño de GE.

## Doing Business Ranking Global para Guinea Ecuatorial




## Doing Business Ranking por Indicador



**Doing Business Ranking**
**Comparación2012-2011 y ASS y ALyC**
**Comparaciones Africa Subsahariana y América Latina y Caribe**

| Indicador | Guinea Ecuatorial 2012 | Guinea Ecuatorial 2011 | Cambio en el Ranking | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica |
|---|---|---|---|---|---|
| Inicio de Negocios | 178 | 181 | 3 | 68 | 45 |
| Trámitación de Permisos de Construcción | 100 | 101 | 1 | 63 | 40 |
| Acceso a Energía Eléctrica | 88 | 93 | 5 | 122 | 72 |
| Registros de Propiedad | 80 | 76 | -4 | 66 | 50 |
| Acceso al Crédito | 98 | 139 | 41 | 110 | 84 |
| Protección de Inversionistas | 147 | 145 | -2 | 112 | 85 |
| Pago de Impuestos | 167 | 166 | -1 | 115 | 72 |
| Comercio Internacional | 134 | 135 | 1 | 134 | 87 |
| Cumplimiento de Contratos | 74 | 73 | -1 | 65 | 51 |
| Solución de Insolvencias | 183 | 183 | 0 | 127 | 100 |
| **Posición Global** | **155** | 161 | +6 | | |

## 1. Indicadores de Inicio de un Negocio

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Número de Procedimientos | 21 | 8 | 14 | 5 |
| Duración (días) | 137 | 37 | 54 | 13 |
| Costos (% ingreso per cápita) | 101,4 | 81,2 | 37,3 | 4,7 |
| Capital Mínimo (% ingreso per cápita) | 14,6 | 129,8 | 4,3 | 14,1 |

Estos indicadores muestran los procedimientos burocráticos y pasos legales que debe cumplimentar un emprendedor para incorporar y registrar una empresa nueva. Estos han sido identificados por ¨Doing Business¨ mediante la colaboración con profesionales relevantes locales y estudios jurídicos, regulaciones e información pública disponible sobre ingreso de empresas en la economía. A continuación se detalla un resumen de los procedimientos y tiempos estimados. Estos procedimientos son los que se aplican para una empresa tipo utilizada por ¨Doing Business¨.

### *1.1 Caracterización del sistema de iniciación de empresas*

Procedimiento, tiempo y costo estimado (si lo hay):
1. Copia antecedentes penales, 1 día, sin costo;
2. Notario legaliza los estatutos de la empresa, 3-14 días, 3-6% capital, aunque no se requiere por la ley lo hacen los abogados y solo hay un notario en Malabo y uno en Bata;
3. Apertura de cuenta y certificado bancario, legalmente la empresa debe depositar el capital mínimo antes del registro de la empresa lo cual no es posible antes del registro que es lo requerido por el banco, toma 1 día sin cargo;
4. Certificado de solvencia, 2 días, XAF 10.000-15.000 (estampillas);
5. Certificado de solvencia fiscal, 2 días, XAF 5.000-10.000 (estampillas) Ministerio de Finanzas; 6. Autorización de la Oficina Primer Ministro, explicación de valor de la empresa para la sociedad frecuentemente preparada por abogado, dependiendo del sector puede ser referida al ministerio sectorial correspondiente, acompañado de dos certificados de solvencia, 1-2 meses XAF 2000 (estampilla).
7 Aplicación de registración tributaria. Incluye copia presentación Primer Ministro, aprobada, y estatutos notariales aprobados. Pago tasas en banco y luego se presenta en la tesorería para obtener número de identificación tributaria. 1 día simultáneo con procedimientos previos, 1% del capital (Nº identificación tributaria NIF)+ XAF 2000.
8 Notificación Ministerio de Trabajo del comienzo de operaciones, 1% de los salarios se pagan al Fondo de Protección del Trabajador, los trabajadores pagan el 0,5%, 1 día, XAF 300 (formulario), 6.750 (pequeño) XAF y 12500(mediano) XAF.
9 Registro Seguridad Social. Debe registrar empleados en el primer mes en que reciben sueldos, que son 21,5% del salario para el empleador, 4,5% para el trabajador. Formularios especiales de hasta 13 páginas que deben ser comprados, 1 día, XAF 300 por página.
10. Aplicación para el registro en el Departamento de PYMES del Ministerio de Economía, Comercio y promoción Empresarial. Tasa anual varía según la empresa, 1 día, XAF 150.000.
11. Ministerio de Desarrollo y Planificación. La tasa varía según la empresa, 1 día, XAF 150.000.
12. Pago de honorarios en la cuenta de tesorería, 1 día.
13. Obtener confirmación de la Tesorería del recibo de pago, ver procedimiento 3-5 días, ningún cargo.
14. Obtener Nº identificación tributaria NIF, 2 días, incluido en el proceso.
15. Obtener registró en el Ministerio de Trabajo, 1 día.
16. Obtener Nº de seguridad social.
17 Obtener licencia del Departamento PYMES, 14 días.
18. Obtener licencia del departamento de Comercio, 14 días.
19. Obtener licencia del Ministerio de Desarrollo y Planificación, 14 días.
Algunas de estas actividades se realizan en forma simultánea con otros procedimientos. Asimismo, algunos plazos de los mismos son variables.

### *1.2 Propuesta simplificación de trámites y ventanilla única*

- **En el caso particular de GE, es importante simplificar el número de procedimientos, su duración y reducir los costos de inicio de un nuevo emprendimiento o negocio.**
- **La implementación de ventanillas únicas para la simplificación de trámites es una herramienta de resultados muy eficaces en los países que la han puesto en operación.**

***Las mejores prácticas a nivel global han sido las de Nueva Zelanda, mientras que las del África Subsahariana es la de Ruanda***

**¿Por qué es importante simplificar?**

*Disponer de procesos más baratos y más expeditos es uno de los elementos que estimula, la formalización de las empresas y contrariamente, los procesos más lentos y caros más bien estimulan que los empresarios operen en la informalidad.*

**Trámites más baratos y expeditos, desalientan la corrupción**

La evidencia indica que existe una relación inversa entre la relativa complejidad de los trámites para el registro de empresas y el indicador de corrupción del país. Si se toma el indicador de duración del trámite como indicador de complejidad relativa, y el Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) se puede observar que aquellos países donde los trámites para el registro de empresas presentan una duración mayor, son también países que presentan un mayor nivel de corrupción relativo.

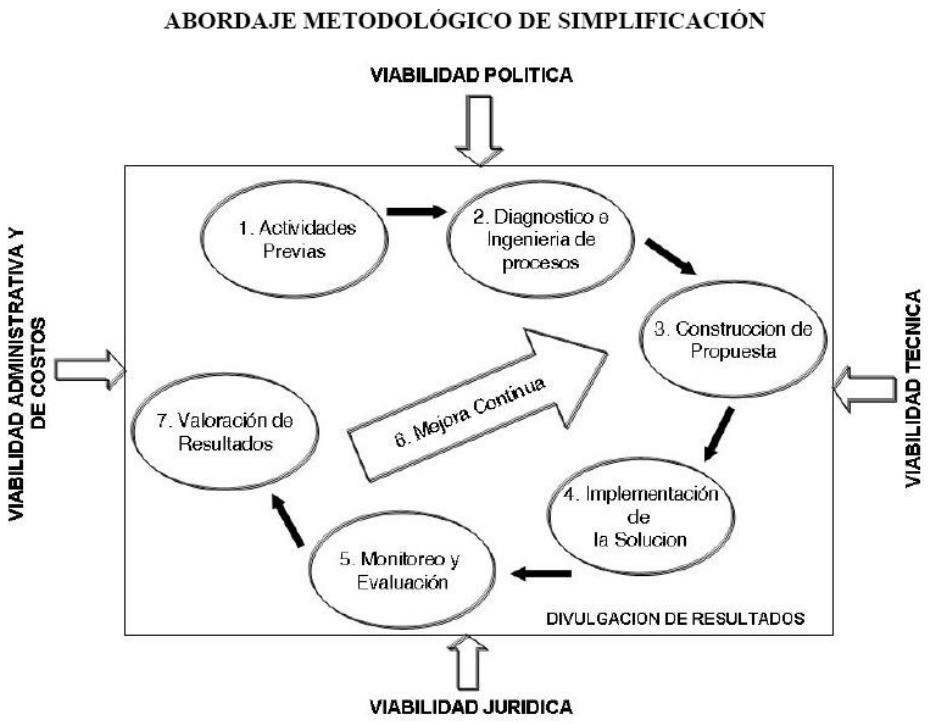
***Propuesta de Programa de Simplificación de Trámites***

a) Diseño de un sólo punto de contacto del empresario con la institucionalidad (ventanilla especializada para el trámite).
b) Eliminación de formalidades y requisitos innecesarios y costosos.
c) Presunción de Buena Fe.
d) Eliminación de Inspecciones Previas.
e) Diseño de un Expediente Único para la identificación de las empresas.
f) Establecimiento de plazos máximos para la mayoría de los procedimientos: la
g) Descentralización en la toma de decisiones
h) Divulgación de los requisitos y procedimientos de los trámites
i) Transferencia de herramientas y capacitación de los funcionarios encargados de los trámites
j) Monitoreo, Seguimiento y Mejora Continua
k) Rendición de cuentas e involucramiento de los empresarios

*De la totalidad de trámites que enfrenta un empresario para registrar y operar una empresa, es posible identificar obligaciones básicas comunes a todo tipo de negocio o empresa (lo que se puede identificar como trámites básicos de registro) y "otras obligaciones específicas" de inscripción que son particulares y dependen del tipo de negocio.*

*La experiencia de Simplificación de Trámites (SIMTRA) desarrollada por FUNDES en ALC en más de 90 experiencias a nivel de municipios, provincias y países es considerada una ¨buena práctica¨ por el BID por los resultados e impacto que ha tenido a lo largo de más de 10 años.*

***Al respecto, en el seno de Ministerio de Economía, Comercio y Promoción Empresarial se ha elaborado un estudio para la creación de una Ventanilla Única de Registro Empresarial, convendría que el Gobierno considere y adopte este estudio y se cree, a nivel Ministerial, un Comité de Reforma que pueda implementar esta medida.***




## 2. Acceso al Crédito

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Indice Fortaleza de Cumplimiento de Derechos (0 - 10) | 6 | 6 | 6 | 7 |
| Indice Fortaleza de Profundidad de Información Crediticia (0 - 6) | 2 | 2 | 3 | 5 |
| Cobertura de Registros Públicos (% de adultos) | 2,9 | 3,2 | 10,1 | 9,5 |
| Cobertura de Registros Privados (% de adultos) | 0 | 5 | 34,2 | 63,9 |

Es importante ampliar la cobertura de información de los registros públicos:

- incorporar antecedentes positivos y negativos;
- incorporar registros crediticios de empresas minoristas, y
- de servicios públicos.

- Conservar registros históricos.
- Facilitar el acceso a los registros.

### 2.1 Características sector financiero de GE:

- Pequeño con un alto porcentaje de la población no bancarizada
- Exceso de depósitos respecto a créditos
- Elevado nivel de analfabetismo financiero
- Insuficiente cantidad de proyectos financiables

- Limitada cantidad de instrumentos financieros (recién se están lanzando las primeras tarjetas de débito locales)
- Origen del capital para empresas: propio, familiares, amigos y reinversión
- Falta de cultura e instrumentos de ahorro
- Falta de capacidad de evaluación de los negocios MIPYMES
- Falta de garantías
- Escaso desarrollo de instrumentos financieros y de crédito.

### *2.2 Propuesta para acceso al crédito MIPYMES:*

#### *a. Desarrollo de Programas de Alfabetización Financiera*

La escasa bancarización, cultura de ahorro y desarrollo de instrumentos financieros en el país son reflejo del incipiente progreso de la economía y la falta de cobertura y profundidad financiera que incluye otros instrumentos como el seguro que debe acompañar el progreso económico y social.

**En tal sentido, es importante el desarrollo progresivo y en forma focalizada de una actividad de alfabetización financiera que permita no sólo la bancarización de las PYMEs sino también la de población de bajos ingresos permitiendo su progresiva inclusión financiera, mediante el acceso a la banca móvil que permite promover el desarrollo del comercio de bienes y servicios.**

La implementación de cuentas bancarias universales para población de bajos recursos para la acreditación de haberes y subsidios, así como para pagos de servicios, transferencias y créditos ha dado buenos resultados en experiencias como la de Argentina.

#### *b. Promoción de Fondos de Garantía y de Fondos de Garantía Recíproca Sectoriales*

*A pesar de la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) para el óptimo funcionamiento de las economías de los países, el escaso acceso a financiamiento competitivo sigue constituyendo un problema para su desarrollo.*

Las pequeñas empresas por lo general no cuentan con fortaleza patrimonial, tamaño, volumen de negocio y grado de formalidad suficientes para incentivar al sistema financiero, fundamentalmente bancario, a considerarlas sujetos de crédito tan atractivos como la gran empresa. El crédito a la MIPYME sigue siendo percibido por los bancos como de *alto riesgo* y *mayor costo operativo*. Por esa razón, tienden a *restringirlo a aquellas empresas con garantías suficientemente sólidas para cubrir eventuales impagos así como los costos de recobro*.

Este fenómeno se ve reforzado por el hecho de que las regulaciones prudenciales generalmente requieren altas provisiones en el caso de los créditos a pequeñas empresas. Así, las empresas pueden ver frustrada una parte de sus negocios por no tener acceso a financiamiento competitivo.

Una de las principales barreras que encuentran las MIPYMES para acceder a las diferentes fuentes de financiación en condiciones competitivas es *la falta de garantías suficientes ante las*

*entidades de crédito*. Los sistemas de garantías tratan de hacer frente a esta debilidad estructural en la financiación a la empresa, común a la mayor parte de los países desarrollados y a la práctica totalidad de los que se encuentran en vías de desarrollo.

En los países en desarrollo son considerablemente inferiores el alcance y profundidad de los sistemas financieros, el grado de idoneidad y adecuación de la normativa bancaria, la capacidad para hacer cumplir los contratos, la protección de los derechos del acreedor y la eficiencia del sistema judicial. Todo ello agudiza la *escasa predisposición de los bancos a prestar a las pequeñas empresas.*

Las restricciones de las pequeñas empresas al financiamiento están constatadas tanto en los países en desarrollo, y están también analizadas sus causas de *protección deficiente de los contratos de crédito y las asimetrías de información. Los bancos perciben un mayor riesgo de siniestralidad en* las pequeñas empresas, así como un costo más elevado de la actividad crediticia de montos menores.

El tema de las garantías de crédito se encuentra en uno de los epicentros del problema del acceso de las pequeñas empresas al crédito por su capacidad —potencial— de *contrarrestar mayores riesgos y mantener un bajo costo para la recuperación de deudores morosos si éstos se encuentran respaldados por garantías líquidas*.

Los gobiernos se han visto obligados a dar una respuesta al recurrente problema de la falta de acceso al crédito y han utilizado distintos modelos de garantías de crédito para intentar que buenos proyectos empresariales no queden excluidos de financiamiento por carecer de patrimonio y garantías suficientes.

Los sistemas de garantía, están básicamente agrupados en dos modelos: *fondos de garantía* que cubren carteras de crédito a MIPYMES y *sociedades de garantía de crédito, de carácter mutual o recíproco*, que avalan operaciones individualizadas de crédito a MIPYMES.

*Dos modelos básicos de sistemas de garantía.* Sin pretender entrar en una descripción teórica detallada delos fondos de aval y de las sociedades de garantía, merece la pena destacar algunos rasgos básicos diferenciales que contribuyen a la comprensión de los modelos específicos regionales analizados en este estudio.

***Fondos de Aval / Garantía***

Los *fondos de aval* tienden a operar siguiendo un modelo de garantía de cartera con las entidades financieras prestamistas. Según este modelo, los fondos de garantía, constituidos por lo general por el sector público como entidades financieras, disponen de un administrador que firma convenios con las entidades de crédito. Estos convenios permiten avalar automáticamente un porcentaje de las operaciones que cumplan determinados requisitos de elegibilidad de los prestatarios avalados, generalmente referidas a la condición de micro, pequeña mediana empresa, y de elegibilidad de las operaciones de crédito, igualmente referidas a los montos máximos del crédito avalado y, en ocasiones, a la finalidad específica del mismo.

**Normalmente son las propias entidades las encargadas de realizar el análisis del deudor. El administrador del fondo da seguimiento a las operaciones de crédito incluidas en la cartera avalada, verifica el cumplimiento de las condiciones de elegibilidad y, en los casos en que la empresa prestataria incurre en mora, verifica que la entidad de crédito realiza los trámites normales para su recuperación, que con frecuencia incluyen trámites judiciales, antes de proceder a desembolsar a la entidad de crédito la parte correspondiente del crédito vencido.**

En los convenios firmados entre los administradores de los fondos y las entidades de crédito, se acuerdan las condiciones para gestionar la recuperación de los créditos morosos y para repartir las recuperaciones. Lo habitual es que el beneficiario del aval no deba aportar recursos propios sino que pague una comisión de aval, que es el precio que el fondo cobra a la entidad de crédito y ésta repercute al beneficiario del aval.

***Sociedades de Garantía Recíproca***

En las sociedades de garantía recíproca (SGR) la característica básica es el **carácter solidario de las garantías**, en el sentido de que **el beneficiario de la misma debe constituirse como socio partícipe de la sociedad sin menoscabo de que los principales fondos de la sociedad provengan de otros agentes, públicos o privados, no beneficiarios, denominados socios protectores** y, por tanto, aportar recursos propios. El análisis del deudor recae en la propia sociedad de garantías, que decide la concesión del aval al prestatario mediante el otorgamiento de garantías individuales o directas. Adicionalmente, las entidades financieras realizan su propia evaluación de riesgo del deudor.

Las SGR son sociedades constituidas con el objetivo principal de facilitar la gestión de créditos, que realicen sus socios partícipes –MIPYMES-, brindándoles garantías y asesoramiento técnico, económico y financiero. Permite una estrategia asociativa entre grandes empresas y MIPYMES.

Las SGR son relativamente nuevas en ALyC, ya que comenzaron a mediados de la década de los ´90s impulsadas por el BID, ya que en el resto del mundo ya existían las SGR, algunas bajo la forma de Sociedades Cooperativas de Garantía Recíproca como en España, Italia, Alemania, Bélgica y Estados Unidos. Las SGR para fideicomisos agrícola – exportadores implementados en Argentina (Agroaval y Agrofactoring) son un interesante ejemplo a analizar.

Objeto de las SGR:

Las SGR buscan posicionarse como intermediario financiero para de esa forma:

- Negociar en representación de un conjunto de MIPYMES mejores condiciones crediticias.
- Tratar de optimizar las condiciones generales de acceso a la financiación de las MIPYMES, en particular en cuanto a costo, plazo y garantías.
- Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

### c. *Promoción de Instrumentos de Leasing*

El mercado de leasing de vehículos y maquinaria es uno de los que naturalmente se desarrollan en estos mercados, aunque requieren ciertas condiciones mínimas para su inicio y evolución que deben ser determinadas.

### d. *Promoción de entidades de Micro finanzas*

De la misma manera que para el caso de entidades de leasing las entidades de microfinanzas requieren determinadas condiciones culturales, tamaño de mercado y demás para poder prosperar a nivel local y comunal que habrá que determinar previamente.

### e. *Seguros*

Para el caso de seguros además de las herramientas tradicionales, existen otras ligadas a la producción y lo social como son los micros seguros agrícolas, de salud y de agua, etc. que podrían ser promovidos.

## 3. Permisos para la construcción

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Número de procedimientos | 15 | 15 | 14 | 14 |
| Duración (días) | 166 | 206 | 221 | 152 |
| Costo (% ingreso per cápita) | 150,6 | 805,7 | 160,3 | 45,7 |

### *3.1 Caracterización del proceso de otorgamiento de permisos de construcción*

- Guinea Ecuatorial presenta buenos indicadores regionales en la tramitación de permisos para la construcción.

- Los costos de la tramitación son bajos en comparación a los de la región y se comparan con los de ALyC.

## 4. Costo de la electricidad

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Número de procedimientos | 5 | 5 | 6 | 5 |
| Duración (días) | 106 | 137 | 65 | 103 |
| Costo (% ingreso per cápita) | 571,1 | 5429,8 | 593,7 | 92,8 |

### *4.1 Caracterización del costo de la electricidad*

- Guinea Ecuatorial presenta buenos indicadores de procedimientos y duración para el acceso a servicios de energía eléctrica.

• Si bien los costos son bajos en comparación a los costos regionales, las posibilidades de mejoras son muchas y deben ser exploradas más aun dada la incorporación de nuevas centrales y redes de distribución al sistema.

## 5. Registro de la Propiedad

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Número de procedimientos | 6 | 6 | 7 | 5 |
| Duración (días) | 23 | 65 | 66 | 31 |
| Costo (% ingreso per cápita) | 6,2 | 9,4 | 5,9 | 4,4 |

### *5.1 Caracterización registro de propiedad*

- Guinea Ecuatorial presenta indicadores de registros de propiedad y de costos del procedimiento de registros inferiores a los promedios de la región.
- Sin embargo, los archivos mediante los cuales se identifican y actualizan los mismos se realizan mediante tecnología manual totalmente obsoleta, lo cual crea serios problemas a los compradores y vendedores de bienes inmuebles a la hora de poner al día sus transacciones a los efectos de poder disponer de las mismas libremente.

### *5.2 Propuesta mejora registro de propiedad*

- **Establecer un sistema de archivo y registro único de propiedades moderno, sistemático que permita la identificación del propietario / contribuyente de manera tal de actualizar el catastro inmobiliario y tributario que permita la explotación y transacciones económicas de los bienes inmuebles, terrenos y tierras y otras propiedades, saneamiento de títulos y ampliar la base tributaria de los ayuntamientos.**
- **Este registro podría ser pagado en parte por los mismos contribuyentes.**

## 6. Protección a Inversionistas

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Indice de Extensión período de confidencialidad (0-10) | 6 | 5 | 4 | 6 |
| Indice de Duración de Responsabilidad de Directores (0-10) | 1 | 4 | 4 | 5 |
| Indice de Facilidades a accionistas (0-10) | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Indice de Protección al inversor (0-10) | 3,7 | 4,5 | 5,1 | 6 |

### *6.1 Caracterización de la situación de protección de inversores*

- Falta de revisión de contratos por parte auditores externos.
- Falta de publicación periódica de contratos y eventos societarios.
- Falta de registros públicos de hechos esenciales societarios.
- Insuficiente responsabilidad ante terceras partes.
- Falta de protección judicial de accionistas minoritarios y terceras partes.
- Insuficiente protección a inversionistas minoritarios

Este indicador mide la fortaleza de la protección de los accionistas minoritarios contra el uso de directores de activos corporativos para beneficios personales. El indicador mide tres dimensiones de protección a inversores: transparencia de transacciones de parte relacionada en beneficio propio (índice de extensión de difusión de información), responsabilidad por relaciones en beneficio propio (extensión del índice de responsabilidad del director) y la habilidad del accionista de demandar a oficiales y directores por mala conducta (índices de facilidad de demandas de accionistas). El rankeo es el promedio simple de la fortaleza de estos tres índices.

**El mejor desempeño global le corresponde a Nueva Zelanda y el regional a Sud África.**

*Aunque GE rankea relativamente mal en este indicador, no surgió como un tema destacado en las entrevistas y puede ser abordado internamente mediante una cooperación técnica con Sud África.*

### *6.2 Recomendaciones en cuanto a protección de inversores:*

Este tema fue abordado en el punto V 2 en lo referido a la convergencia de la Gobernabilidad Económica y Gobierno Corporativo.

- **Es importante mejorar el sistema de comunicación y difusión de las actividades comerciales, transacciones y eventos societarios, dotándolos de transparencia.**
- **La capacitación del Poder Judicial y de los abogados, contadores y auditores también contribuirá a mejorar la protección de las partes.**

## 7. Recaudación Tributaria

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Número de pagos anuales | 47 | 37 | 32 | 13 |
| Duración (horas / año) | 492 | 318 | 382 | 186 |
| Impuesto a las ganancias (%) | 0 | 18,1 | 19,9 | 15,4 |
| Contribuciones e Impuestos Laborales (%) | 25,4 | 13,5 | 14,6 | 24 |
| Otros Impuestos (%) | 20,6 | 25,5 | 13,2 | 3,2 |
| Total impuestos (% ganancias) | 46 | 57,1 | 47,7 | 42,7 |

### *7.1 Caracterización del sistema de recaudación tributaria*

- Gran diversidad de impuestos
- Altas cargas laborales y sociales
- Falta de transparencia en los tributos entre empresas de un mismo sector y de similar tamaño
- El tiempo insumido en el pago de impuestos es alto con los costos consiguientes que ello conlleva
- Frecuencia de inspecciones por parte de diversos organismos (tributario, aduana, laboral, seguro social, etc.) con los costos, tiempo y desaliento que ello conlleva para el contribuyente y la actividad económica.
- Desaliento al contribuyente y aliento a la informalidad

### *7.2 Propuesta de mejora al sistema de recaudación tributaria*

- Simplificar la carga y ampliar la base tributaria
- Mejorar el sistema de recaudación y pago
- Racionalizar los criterios de inspección de contribuyentes de manera tal de mostrar una política y administración tributaria racional y progresiva que aliente la formalización.
- Contribuir a la transparencia y predictibilidad de la administración tributaria.

En la mayoría de los países del mundo los países han reducido la cantidad de impuestos, simplificado y agilizado los pagos mediante la consolidación de los mismos, reducción de frecuencia, pagos electrónicos, etc. Estos son aspectos que forman parte de la política y de la administración tributaria que tienen que tener cierta coherencia y convergencia además de transparencia.

**Las buenas prácticas globales corresponden a Chile y Noruega y en la región a Mauritius y Seychelles.**

## 8. Comercio Internacional

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Número de documentación de exportación | 7 | 8 | 6 | 4 |
| Período para exportar (días) | 29 | 32 | 18 | 11 |
| Costo por container de exportación (US$) | 1.411 | 1.960 | 1.257 | 1.032 |
| Número de documentación de importación | 7 | 9 | 7 | 5 |
| Período para importar (días) | 48 | 37 | 20 | 11 |
| Costo por container de importación (US$) | 1,411 | 2,503 | 1,546 | 1,085 |

### *8.1 Características del comercio internacional*

En materia de documentación y tiempo esperado para cumplimentar actividades de exportación e importación, GE muestra mejores indicadores que el promedio de la región subsahariana, pero al compararlos con las mejores prácticas, hay importantes ventanas de oportunidades para mejoras.

Una de las experiencias exitosas en la región en materia de avances en comercio transfronterizo es el de Madagascar.

Las reformas de Madagascar, en aspectos de comercio exterior, comienzan con los requerimientos que le impone la integración en el Mercado Común de África del Este y Sureste (COMESA) en el año 2005 y la integración a la Comunidad de Desarrollo de África del Sureste en el año 2007.

Las reformas implementadas por Madagascar siguieron las mejores prácticas de Singapur, uno de los países líderes mundial en procedimientos vinculados a operatorias de comercio exterior. Las experiencias de Gana y Côted´Ivoire fueron tomadas en consideración.

Las principales políticas implementadas fueron.

a. Mejoras en infraestructura y capacitación de los recursos humanos del Servicio de Aduanas.
b. Incorporación de legislaciones que entregaron mayor autonomía a los puertos.
c. Equipamiento de terminales de containers con sistemas electrónicos de seguimiento de mercancías.
d. Introducción de ventanas electrónicas administradas por plataformas de software del estilo TradeNet (Singapur).
e. Incorporación de emprendimientos público – privados para inversiones y la administración de puertos.
f. Incorporación de entidades públicas y principales empresas exportadoras e importadoras a la ventanilla única de comercio exterior. En una etapa más avanzada, esta ventanilla debe estar integrada con otros desarrollos de e-gobierno.
g. Simplificación de trámites a través de la creación de líneas de control (verdes / azul/rojas) de acuerdo a tipos de mercancías, país de origen, acuerdos de comercio exterior integrados y auditorias programadas.

Las mejoras en infraestructura, en capital humano y en tecnologías deben ir acompañadas de modernos códigos de conducta y transparencia en la gestión de aduanas y una efectiva participación e incorporación a los nuevos procedimientos de todas las organizaciones públicas responsables y empresas privadas y públicas participantes.

Finalmente, las mejoras de procedimientos deben traducirse en menores costos de gestión del comercio exterior. Como se desprende del cuadro resumen, GE con costos de exportación e

importación de US$ 1.411 por container, es más eficiente que el promedio de la región subsahariana, y no compara del todo negativamente con los costos promedios de los países de la OECD (US$ 1.032 y US$ 1.085 por container de exportación e importación). Sin embargo, cabe destacar que países del sudeste asiático como Singapur y Malasia presentan costos de US$ 450 por container de exportación y US$ 435 por container de importación. Países líderes de América Latina como Chile registran costos de US$ 795 por container de exportación e importación, que en última instancia son los ejemplos a tener presente como objetivos.

**8.2 Las recomendaciones, en materia de comercio exterior, aplicables para Guinea Ecuatorial son las siguientes:**

- **Revisión de los procedimientos de exportación e importación, teniendo como objetivo la simplificación de trámites, evitar la duplicación de controles, identificar posibles trámites que pueden avanzar en forma paralela e identificación de costos asociados a cada procedimiento.**
- **Programa de capacitación de los recursos humanos de aduanas y reparticiones públicas que participan en los procesos y procedimientos de comercio exterior.**
- **Incorporación paulatina de ventanilla única de trámites de comercio exterior.**
- **Incorporación de agencias y reparticiones gubernamentales a la ventanilla única.**
- **Incorporación de tecnología de vanguardia en gestión de aduanas.**
- **Facilitación de acreditaciones de despachantes y empresas importadoras y exportadoras.**
- **Análisis y ampliación de convenios de cooperación con servicios de aduanas de países de la CEEAC y extra regionales.**
- **Período de exportación / importación**

## 9. Cumplimiento de Contratos

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Número de procedimientos | 40 | 39 | 40 | 31 |
| Duración (días) | 553 | 655 | 708 | 518 |
| Costo (% demanda) | 18,5 | 50 | 31,2 | 19,7 |

- En lo que corresponde a aspectos de procedimientos y costos para hacer cumplir los contratos, Guinea Ecuatorial no muestra indicadores muy diferentes a los de países OCDE.

## 10. Resolución de Quebrantos

| Indicador | Guinea Ecuatorial | Africa Sub Sahariana | Latinoamerica | OCDE |
|---|---|---|---|---|
| Duración (años) | Sin práctica | 2,7 | 40 | 1,7 |
| Costo (% bienes) | Sin práctica | 19 | 15 | 9 |
| Tasa de recupero (ctvos / dólar) | 0 | 19,1 | 30,7 | 68,2 |

- Falta práctica o antecedentes de prácticas respecto a la resolución de quebrantos.

Sin embargo, esta situación puede deberse a que algunos de los contratos de cierta envergadura se registran en el exterior, lo cual es una práctica corriente con empresas transnacionales o extranjeras que realizan negocios en países en desarrollo.

Es de suponer que esta situación se va a mantener durante varios años hasta que la reputación económica y comercial de GE permita que progresivamente inversores extranjeros registren contratos en el país. Esto dependerá del fortalecimiento y desarrollo del sistema Judicial, de la formación de los abogados en el país y de la independencia y balance entre los diferentes Poderes del Estado.

## 11. Mercado Laboral

### *11.1 Caracterización del mercado laboral*

1. El Informe Anual Doing Business 2012 publicado por el WEF del Banco Mundial, presenta indicadores de empleo de trabajadores con mediciones de flexibilidad de las regulaciones de contratación, regulaciones de horas de trabajo y de despidos, todas ellas consistentes con las convenciones relevantes de la OIT.
2. Los datos son presentados a fines comparativos pero no se prepara un ranking de países ni se incluye en el ranking agregado de Doing Business.
3. A los efectos de analizar la situación de GE los indicadores de empleo se comparan con los países del CEMAC.

| Economías del CEMAC | Prohibición de Contratos a plazo fijo para tareas permanentes? | Duración máxima de contratos a plazo fijo (meses) | Duración máxima de contratos a plazo fijo, incluyendo renovaciones (meses) | Salario Mínimo para trabajador de 19 años de edad o aprendiz (US$/mes) | Ratio de salario mínimo a valor agregado por trabajador |
|---|---|---|---|---|---|
| | Dificultades para Contratación de Trabajadores | | | | |
| **Camerun** | No | 24 meses | 48 | 59,9 | 0,34 |
| **República Centroafricana** | Si | 24 | 48 | 39,3 | 0,57 |
| **Chad** | No | 24 | 48 | 124,2 | 1,28 |
| **Republica Congo** | Si | 24 | 24 | 102,5 | 0,30 |
| **Guinea Ecuatorial** | Si | 24 (Art. 7(2)) | 24 | 236,0 | 0,11 |
| **Gabon** | No | 24 | 48 | 41,0 | 0,04 |

4. En cuanto a la flexibilidad / dificultad para contratar trabajadores, GE se posiciona como el país con mayores exigencias dentro del conglomerado regional. GE es uno de los tres países que prohíben los contratos a plazo fijo para tareas permanentes y junto a Congo norma una duración máxima, incluyendo renovaciones, de 24 meses para los contratos a plazo fijo.
5. El resultado es que GE registra el mayor salario mínimo para trabajadores jóvenes y aprendices de la región, duplicando el de su seguidor.

| Economías del CEMAC | Jornada laboral estandar en sector manufacturero (horas) | Descanso diario mínimo requerido por ley (horas) | Horas extraordinarias: límite máximo en circunstancias normales (hrs) | Horas extraordinarias: límites en circunstancias excepcionales (hrs) | Premio por horas extraordinarias (% del pago por hora) |
|---|---|---|---|---|---|
| | Rigidez de Jornada Laboral | | | | |
| **Camerun** | 8 horas | 14 | 2 hrs/diarias | Sin límite | 20% primeras 8 hrs; 30% las siguientes; 40% feriados; 50% hras nocturnas |
| **República Centroafricana** | 8 horas | N/A | N/A | N/A | 20% para las hrs comprendidas entre la 40 y la 48a (semanal), 40% después de la 8a hora, 50% en feriados. |
| **Chad** | 9 horas | 39 hrs semana | 54 hrs semanales | 54 hrs semanales | 10% las primeras 8 horas; 35% después de la 8a hora |
| **Republica Congo** | 7 horas | N/A | 20 hrs semanales | 20 hrs semanales | 10% primeras 5 hrs; 25% después de la 5a hora; 50% noctyurno y feriados semanales; 100% nocturno en feriados semanales |
| **Guinea Ecuatorial** | 8 horas | 12 hrs (Art 50) | 2 hrs diarias / 200 hrs anuales | N/A | 25% |
| **Gabon** | 8 horas | 12 hrs | Sin limitación legal | N/A | 10% primeras 8 hrs; 25% después de la 8a hora y feriados; 50% nocturno; 100% horas nocturnas en feriados semanales |

| Economías del CEMAC | Se permiten jornadas de 50 hrs semanales durante 2 meses en casos estacionales de aumento de producción? | Maximo días laborales por semana | Premio por trabajo nocturno (% de remuneración horaria) en caso de operaciones continuas | Premio por trabajo en días de descanso (% de remuneración horaria) en caso de operaciones continuas | Restricciones mayores a trabajos nocturnos en caso de operaciones continuas? | Restricciones mayores a trabajos en días feriados en caso de operaciones continuas? | Vacaciones para un trabajador con un año de antiguedad (días laborales) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Rigidez de Jornada Laboral | | | | | | |
| **Camerun** | Si | 6,0 | 50% | 0% | No | No | 18,0 |
| **República Centroafricana** | Si | 5,0 | 0% | 50% | No | Si | 24,0 |
| **Chad** | Si | 6,0 | 0% | 100% | No | No | 24,0 |
| **Republica Congo** | Si | 6,0 | 0% | 50% | No | Si | 26,0 |
| **Guinea Ecuatorial** | Si | 6,0 | 25% | 50% | Si | Si | 22,0 |
| **Gabon** | Si | 6,0 | 50% | 100% | No | No | 24,0 |

6. GE muestra estándares de jornadas laborales más exigentes que los países de la región en la mayoría de los indicadores utilizados. Sin embargo, cabe destacar que GE es el único país del CEMAC con restricciones mayores a las jornadas laborales nocturnas para casos de operaciones continuas y uno de los 2 países del CEMAC que muestra restricciones mayores para jornadas laborales en días de descanso para casos de operaciones continuas.

| Economías del CEMAC | Dificultad para enfrentar excesos de trabajadores | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Despido por excesos de trabajadores permitido por ley? | Notificación a terceras partes si un trabajador es despedido? | Aprobación de terceras partes si un trabajador es despedido? | Notificación a terceras partes si 9 trabajadores son despedidos? | Aprobación de terceras partes si 9 trabajadores son despedidos? | Obligación de capacitar o reasignar antes excesos? | Normativas prioritarias para excesos? | Normativas prioritarias para reempleo? |
| **Camerun** | Si | Yes | Si | Si | Si | No | Si | Si |
| **República Centroafricana** | Si | Si | No | Si | Si | No | Si | Si |
| **Chad** | Si | Si | No | Si | No | No | Si | Si |
| **Republica Congo** | Si | Si | Si | Si | Si | No | Si | Si |
| **Guinea Ecuatorial** | Si | Si | Si | Si | Si | No | Si | Si |
| **Gabon** | Si | Si | Si | Si | Si | No | Si | Si |

7. La región del CEMAC muestra armonización de normativas ante la necesidad de despidos por excesos de trabajadores.

| Economías del CEMAC | Período de notificación por despido debido a excesos de personal (trabajador con 9 meses de empleo, en salarios semanales) | Período de notificación por despido debido a excesos de personal (trabajador con 1 año de empleo, en salarios semanales) | Período de notificación por despido debido a excesos de personal (trabajador con 5 años de empleo, en salarios semanales) | Promedio período de notificación por despido debido a excesos de personal (trabajador con 1,5 / 10 años de empleo, en salarios semanales) | Indemnización(trabajador con 9 meses de antiguedad, en salarios semanales) | Indemnización(trabajador con1 año de antiguedad, en salarios semanales) | Indemnización(trabajador con 5 años de antiguedad, en salarios semanales) | Indemnización promedio (trabajador con 1,5 / 10 años de antiguedad, en salarios semanales) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Costos de ajustes por excesos de trabajadores | | | | | | | |
| **Camerun** | 2,1 | 1,0 | 8,7 | 6,1 | 0,0 | 1,5 | 7,6 | 8,1 |
| **República Centroafricana** | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 17,3 | 17,3 | 17,3 | 17,3 |
| **Chad** | 2,1 | 4,3 | 8,7 | 7,2 | 0,0 | 0,0 | 5,4 | 5,8 |
| **Republica Congo** | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 0,0 | 0,0 | 6,1 | 6,5 |
| **Guinea Ecuatorial** | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,8 | 6,4 | 32,1 | 34,3 |
| **Gabon** | 2,1 | 1,0 | 13,0 | 10,4 | 0,0 | 0,0 | 4,3 | 4,3 |

8. Sin embargo, GE presenta mayores costos de despidos, en términos de notificaciones e indemnizaciones, que el resto de los países del CEMAC.

### *11.2 Recomendaciones para el mercado laboral*

**Las recomendaciones, en materia de normativas laborales, aplicables para Guinea Ecuatorial se pueden resumir en:**

a. **Revisión de las normativas de contratos a plazos fijos para armonizar los períodos con el resto de la región.**
b. **Revisar normativas que dificultan las operaciones continuas en horarios nocturnos y feriados.**
c. **Revisar las normativas de indemnizaciones por despidos relacionados con las necesidades de trabajadores de las empresas para armonizarlos con la región.**
d. **GE tiene el mayor salario mínimo de la región para jóvenes trabajadores y aprendices lo que conlleva a un fuerte desafío de productividad laboral para mantener los niveles de competitividad en una región que comparte una unidad monetaria.**

## 12. Visado Expatriados y Turistas

### *12.1 Caracterización visado*

Existe unanimidad por parte del sector privado y embajadas en general acerca de que el trámite incierto del visado constituye una barrera para la realización de negocios además de la promoción del turismo en GE. Deberían aplicarse reglas claras y transparentes que consideren las necesidades de visado de potenciales inversores, personal directivo y gerencial de empresas existentes proveedoras de bienes y servicios, mano de obra especializada no existente en el país, turismo y agencias especializadas de asistencia técnica y cooperación.

### *12.2 Recomendación visado*

**Establecer un mecanismo transparente y ágil que contemple las necesidades del proceso de diversificación y crecimiento económico del país a nivel de inversores, cuadros ejecutivos, gerenciales, técnicos y mano de obra especializada no disponible en el país como así también la promoción del turismo en sus diferentes formas y de acuerdo con las buenas prácticas de países desarrollados.**

## VII. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio

### Conclusiones

1. Guinea Ecuatorial ha tenido un crecimiento económico sostenido motorizado por el sector hidrocarburos, cuya explotación comienza en 1992 y crece a partir de 1996 con un notable aumento de la inversión extranjera directa (IED) en los últimos años que ha alcanzado US$ 11.000 millones y ha desarrollado una Nueva Etapa de Progreso Económico y Social mediante un programa de inversión en infraestructura económica y social entre 2008-2012 que supera los US$ 5.000 millones que sienta las bases para la diversificación de la economía en el marco de la ¨Agenda de Diversificación al Horizonte 2020¨.

2. El país es relativamente pequeño con una población estimada en 1.044.000 habitantes (Censo 2001),con una tasa de natalidad del 2,8%, una expectativa de vida de 51 años, una tasa de fertilidad de 5,3%, el nivel de alfabetización alcanza al 93% de la población, saneamiento que cubría al 60% de la población en el 2005.

3. El PIB es de US$ 12.000 millones, mientras que el PBI per cápita de US$ 11.000 posiciona al país como de altos ingresos, siendo la tasa de inversión / PIB 2011: 35,3%. La tasa de inflación proyectada para el presente año, no difiere significativamente de las del último trienio: 6,5%. La deuda pública / PIB estimada es del 8,5%. Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron en el 2011 a US$ 13,4 billones.

4. Dado que es un país relativamente joven, ya que sólo lleva 43 años desde su independencia, y la gran responsabilidad que implica para el Estado la regulación y gestión del sector de hidrocarburos, recursos naturales renovables, infraestructura económica y social mediante diferentes mecanismos, es necesario fortalecer y desarrollar la capacidad de gestión del sector público en diversas áreas críticas capacitando al recurso humano, incorporando tecnología adecuada, como así también mecanismos de monitoreo y evaluación de gestión y sistemas de información.

5. Asimismo, y también debido a las mismas causas señaladas anteriormente, es necesario promover la formación de organizaciones de la sociedad civil (OSC/ ONGs) que complementen la labor del Estado y del sector privado pudiendo interactuar con la comunidad brindando servicios de apoyo y capacitación, formación, etc.

6. El mayor recurso renovable que posee GE es su población es decir su pueblo en el cual debe invertir como parte de su estrategia de crecimiento y desarrollo. La misma debe tener dos niveles:
   - Educación formal: preescolar, primaria, secundaria y terciaria / universitaria
   - Educación vocacional, laboral y técnica

   En ambos casos el esfuerzo de financiamiento y la regulación y supervisión debe ser realizado por el sector público aunque en algunos casos la prestación puede ser brindada por la sociedad civil y el sector privado.

Esta es una labor de mediano y largo plazo de décadas que implica no sólo cantidad sino más aun calidad.

VII. Mejora de la infraestructura y servicios social y económica: Si bien durante los últimos años el país ha logrado un avance notable con respecto a las condiciones anteriores aun es necesario superar ciertos problemas que permitirían mejoras tanto en las condiciones sociales como económicas.

- Social
    - Agua y saneamiento
    - Vivienda
    - Salud
    - Seguridad social
    - Seguridad alimentaria
    - Medio Ambiente
- Económica
    - Telecomunicaciones
    - Vialidad
    - Transporte
    - Logística
    - Electricidad
    - Puertos
    - Aeropuertos
    - Medio Ambiente

VIII. El marco jurídico institucional para el comercio, la inversión, PYMES, y laboral de GE, aunque bastante avanzado para la época en que fuera establecido debe ser actualizado a la luz de los cambios que han sucedido en el período reciente, particularmente en lo que hace los criterios de clasificación de MIPYMES por tamaño, los nuevos instrumentos de promoción y financiamiento, y los nuevos estándares laborales aprobados por la OIT en la Convención de 1998.

IX. En cuanto al clima de negocios el país rankea mejor con respecto a los otros 7 países de la subregión Centro Africana y ha acortado la distancia respecto al África Subsahariana. El análisis ha prestado particular atención a los aspectos referidos aquellos en los cuales GE presenta una brecha importante y por tanto un potencial de mejora significativo como es el caso de: trámites para iniciación de una empresa; acceso al crédito; registro de propiedad, protección de inversores; pagos de impuestos; y comercio exterior.

X. En cuanto a las características del mercado laboral, el informe de Doing Business demuestra que se requiere armonizar las normativas laborales de GE con las del resto de los países del CEMAC. Esta armonización debe incluir, preferentemente, aspectos de determinación de duración de empleos a contrato a plazo fijo, restricciones a jornadas laborales nocturnas y durante jornadas no laborables para procesos de producción continuos y costos de indemnizaciones, entre otros.

## Recomendaciones y Próximos Pasos

**1) Establecer un *Centro de Promoción de Inversiones Privadas de Guinea Ecuatorial*** conformado por las siguientes Direcciones y áreas:

1. Promoción y Relaciones Internacionales,
2. Información y M&E,
3. Investigación,
4. Políticas, Administración y Jurídica

Responsable de la promoción de inversiones privadas y clima de negocios para GE y de la coordinación de la actividad con los Ministerios y organismos sectoriales en esta temática.

A cargo del seguimiento y evaluación *Plan de Mejora Clima de Negocios global y de las acciones sectoriales*.

Para ello **se creará un *Comité de Reforma,*** responsable de la coordinación interinstitucional de esta iniciativa.

El papel principal del ***Centro de Promoción de Inversiones del sector Privado de GE*** será de:

- **Advocacy** dentro del gobierno a los efectos de remover los obstáculos a la inversión extranjera y local

  Dado que en el proceso de inversión concurren diversas competencias y responsabilidades, además de establecer un sistema de simplificación de trámites a través de una ventanilla única, es necesaria una coordinación y seguimiento interagencial a los efectos de lograr armonizar y superar diferentes problemas y procedimientos operativos, políticos, técnicos y demás.

- **Construcción de imagen – país** para promover al país como destino de la inversión.

  La estrategia de construcción de la imagen país como destino de inversión, turismo, compra de bienes y servicios y demás debe formar parte de una estrategia centralizada y articulada entre los diferentes actores de la sociedad.

- **Servicio al inversor** para ayudar a resolver los problemas por parte de inversores actuales o potenciales.

  La prestación de servicios a inversores debe hacerse en forma profesional por parte de personal debidamente capacitado formalmente y en servicio, contando con áreas de investigación, información, políticas, promoción y monitoreo y evaluación.

- **Generación de inversiones** mediante búsqueda activa de inversores en el marco de la Agenda 2020.

Un **Centro de Promoción de Inversiones Privadas** debe tener un *Plan de Acción de Mediano Plazo y un Plan Operativo Anual* a partir del cual se mida y corrija el avance de su ejecución y gestión. **Buenas prácticas**: IDA Irlanda, CINDE Costa Rica.

**2). Coordinar con los Ministerios sectoriales el ajuste y actualización de las leyes y normativas sectoriales.**

**3) Diseño de detalle, puesta en marcha e implementación de proyectos de:**

- Sistema transparente y ágil de visado para expatriados y turistas.
- Simplificación de trámites para instalación de empresas
- Instrumentos de acceso a crédito: FG, SGRs, alfabetización financiera, seguros de crédito, micro seguros, etc.
- Promoción MIPYMES
- Formación laboral y vocacional.
- Registro de Propiedad
- Simplificación tributaria.
- Pago de impuestos.
- Simplificación trámites de comercio exterior.
- Armonización regional de normativas laborales.

**4). Acompañamiento de las políticas de diversificación productiva con incentivos tributarios y financieros de acuerdo con las necesidades y características de cada sector:**

- Agroalimentario
- Forestal y maderero
- Ictícola y pesquero
- Turismo
- Construcción
- Manufacturas y servicios

**5) Acompañamiento de infraestructura productiva / económica necesaria para acompañar proyectos seleccionados**

- Transporte
- Telecomunicaciones, requiere mayor competencia y mejoras en la regulación
- Electricidad (en curso)
- Logística, clave de la competitividad en una economía globalizada.

Nota: Se hará un Taller con la presentación de las conclusiones del trabajo y la discusión de los modelos alternativos de promoción de inversiones a la luz de la experiencia internacional y los posibles intercambios de experiencias de mejora del clima de negocios en base a la experiencia internacional (SIMTRA ALyC, etc.)

## Anexo I
## Indicadores Económicos

| Variable | Unidad | 2009 | 2010 | 2011 e | 2012 p | 2013 p |
|---|---|---|---|---|---|---|
| PIB, precios contantes | Tasa de crecimiento | 5,7 | -0,76 | 7,1 | 4,0 | 6,8 |
| PIB, precios corrientes | Billones U.S. d | 12.233 | 14.500 | 19.418 | 20.271 | 21.871 |
| PIB per capita, precios corrientes | U.S. dólar | 9,588 | 11,045 | 14,374 | 14,582 | 15,290 |
| Inversión geográfica bruta | Porcentaje del PIB | 48,1 | 48,4 | 35,4 | 36,8 | 32,8 |
| Ahorro Nacional Bruto | Porcentaje del PIB | 31,0 | 24,2 | 25,7 | 26,3 | 25,0 |
| Inflación, promedio de precios al consumidor | Tasa de crecimiento | 7,2 | 7,5 | 7,3 | 7,0 | 7,0 |
| Inflación, precios al consumidor a dic. cada año | Tasa de crecimiento | 8,1 | 7,5 | 7,3 | 7,0 | 7,0 |
| Importaciones de bienes y servicios | Tasa de crecimiento | 57,9 | -19,2 | -10,2 | 7,8 | 4,5 |
| Exportaciones de bienes y servicios | Tasa de crecimiento | -8,2 | -6,9 | 3,5 | 2,2 | 6,0 |
| Población | Personas (millones) | 1.276 | 1.313 | 1.351 | 1.390 | 1.430 |
| Ingresos del Gobierno | Porcentaje del PIB | 41,0 | 30,0 | 29,1 | 27,9 | 24,6 |
| Resultado fiscal | Porcentaje del PIB | -8,0 | -5,2 | -3,1 | -3,9 | -1,9 |
| Deuda Pública Total | Porcentaje del PIB | 5,1 | 7,5 | 8,5 | 10,6 | 9,0 |
| Cuenta Corriente | Porcentaje del PIB | -17,1 | -24,2 | -9,6 | -10,5 | -7,8 |

Fuente: FMI.

## Anexo II

**Entrevistas**

- Ministra de Economía, Comercio y Promoción Empresarial (MECPE), Excma. Sra. Francisca Tatchouop y Gabinete sectorial.
- Excmo Viceministro Justicia Dr. Sergio Esono Abeso Tomo.
- Reunión Gabinete Asesores.
- Secretario General de Planificación de GE.
- MarathonOil. Marvin J. Raindson Director.
- Ministerio de Minas Industria y Energía. Sr. Director General de Economía Petrolera Anacleto Nsue Mañana Abegue.
- Societe Generale de Banques en Guinee Equatoriale. Bruno Massez, Director General.
- Oficina Económica de España. Consejero Económico y Comercial. Sergio Pérez Saiz.
- Ministerio de Obras Públicas e Infraestructuras. Aurelio MBA OLO ANDEME, ING, Inspector General de Servicios.
- Rafael Boneke Cama, Director General de Urbanismo y Catastro y Marcos Ekua Edu, Director General de Obras Públicas.
- Gerente General Hotel Ibis en GE.
- Ministerio de Agricultura y Bosques. Vice Ministro de Agricultura y Bosques. Diosdado-Sergio Osa Mongomo.
- Deloitte. Stephane Klutsch.
- Managing Partner. Yves Parfait Nguema Mba; SeniorMgr y Patricio Mañe Ela Nchama , Supervisor.
- LNG. Bill Wheeler, Director Gerente y Patrick Sanders, Director Comercial.
- China Dalian. Director General Adjunto.
- Oficina Económica de Embajada de Francia. Sr. Gilles MAAREK, Consejero de Cooperación, Sr. Jose Manuel Pastor, Jefe de Proyecto Reforma de la Gestión de las Finanzas Públicas y Srta. Marine UTGE ROYO, Encargada de Misión Económica y Comercial.
- Atlantic Methanol. Philip Sharp, Vice President Operations and Resident Mgr.
- SOGECO-ECOCASA. Predrag Milenkovic, Director General Adjunto.
- Air France. Peyo Laberguerie, Director.
- Iberia. Gerencia Comercial.
- CASA Mallo SA. Luis Acevedo, Director General.
- Ministerio de Hacienda. Secretario General del Ministerio de Hacienda.
- Grupo Plus Services SA. Manuel Nguema MBA, Presidente Director General.

## Anexo III
## Referencias


- Economic Development in Report 2011 Africa Fostering Industrial Development In Africa In TheNew Global Environment. UNIDO. 2011
- Compendio de Leyes de Guinea Ecuatorial. GOGE y UE. 2010.
- Congreso de la Industria. Malabo 21 al 22 de Noviembre de 2011. Presentaciones sectoriales varias.
- Doing Business 2012. Guinea Equatorial Profile. IFC / WB. 2012.
- Estudio Sobre Evaluación De Las Necesidades En Materia De Formación Forestal. Guinea Ecuatorial. RIFFEAC/ FAO. Malabo. Agosto 2002.
- Guinea Ecuatorial 2020: Agenda para una diversificación de las fuentes del crecimiento
- Informe Final Comisión Modernización DL 600 de Inversión Chile.Stgo. 2010
- Informe Económico y Comercial. Oficina Comercial Embajada de España. En Malabo. Junio 2011.
- Simplificación de trámites para la creación de empresas: la experiencia de Fundes. Geovanny Castillo, Irma Gutiérrez, Giovanni Stumpo. Compiladores.
  Cepal, Fundes. 2007
- SIMTRA. Diez Años Mejorando el Clima de Negocios en América Latina, Elena Sancho, Osvaldo Segura FUNDES, 2010.
- The Policy Framework for Investment. OECD. Users Toolkit.