



OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS

“Conectando Continentes”

España - Angola

Valencia, 16 de Enero 2014

Angola

¿por qué?

- **Crecimiento económico**

- 5,6% en 2013
- 6,3% en 2014 (previsiones del FMI)

- **Relaciones económicas y comerciales** entre los dos países son **"estable e importante"** (Mensaje de la Embajadora Julia Olmo y Romero)

- España es el noveno cliente de Angola a nivel internacional

- Expectativas del Ejecutivo Angolano en las relaciones con España son la transmisión de la experiencia en la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas y la creación de sólidas alianzas comerciales con inversores españoles cualificados; (Mensaje de lo ministro Abraão Gourgel)

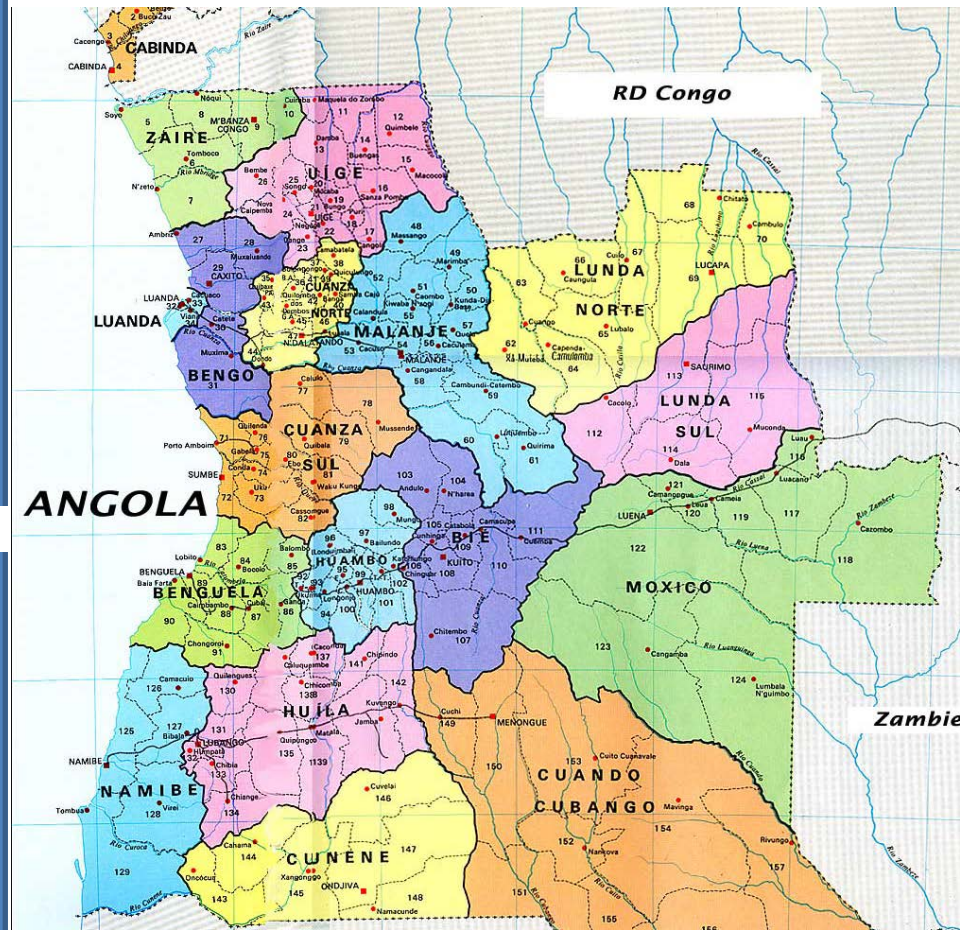


**Mercado de grandes
oportunidades de negocio**



Angola

- Angola — oficialmente la **República de Angola** — es un país situado en el suroeste de África;
- Limita con Namibia, la República Democrática del Congo, Zambia y el océano Atlántico;
- Gobierno: Presidente – José Eduardo dos Santos
Vice – Manuel Vicente
- Capital: **Luanda**;
- Superficie: 1. 246. 700 Km2
- Población: 20 900 000 hab
- Moneda: **Kwanza 1€=133 AOA**
- Angola tiene 18 provincias ; 165 Municipios
- El idioma oficial es el **portugués**;
- Recursos minerales: es potencialmente rico. De su subsuelo se destacan el **petróleo, gas natural, diamantes**, fosfatos, asfalto, hierro, cobre, magnesio, oro y piedras ornamentales, etc.



Una superficie de 1.200.000 kilómetros cuadrados (España tiene 505.000 km2) y una población estimada de 20 millones habitantes (2012), la mayoría en zonas urbanas.

La economía angoleña

- Crecimiento promedio últimos 5 años: 9,2%
- Crecimiento 2013: 5,6% (previsione)
- **Crecimiento previsto hasta 2016: Por encima del 7%**
- Inflación 2013: 8,7%
- Inflación prevista 2013: 8,7% (previsiones)
- Inflación prevista próximos 5 años: 8%
- Produciendo de barriles de petróleo al día 1,7 millones (previsione 2017, 2,2 millones)
- Un **nuevo código minero** permitirá la atracción de nuevas inversiones y la explotación de minerales como uranio, oro, cobre, etc. El Gobierno está poniendo en marcha un Plan Nacional Geológico, en el que participan empresas españolas.
- Evolución del PIB (%) :
2010:3,4%; 2011: 4,0%; 2012:7,1%, 2013: 6,9 (prev)
- El PIB per cápita supera ya los 6.000 dólares.
2013: 6.858\$ (prev)
- Reservas Internacionales líquidas 2012:
\$ 32,2 Billones.
- Reservas Internacionales líquidas 2013:
\$40,3 Billones.



Las relaciones entre España y Angola

■ España ha registrado un importante desequilibrio comercial a favor de Angola, (tasa de cobertura de 30% en 2012) con tendencia a disminuir como consecuencia del incremento en las compras de crudo.

Nuestras importaciones se concentran en un 98% en petróleo, siendo que las exportaciones Angoleñas hacia la Comunidad Valenciana ha significado el mayor incremento de todos los países proveedores de la Comunidad (Petróleo)

■ Tomando cifras globales de comercio de España, Angola se encuentra en el puesto 64 como cliente y en el puesto 43 como proveedor.

■ Inversiones españolas en Angola 2012:
141 millones de euros.

■ Exportaciones 2013 españolas a Angola por sectores:



Orden	Sector	Importe	Orden	Sector	Importe
1	TECNOLOGÍA INDUSTRIAL	98.467	12	TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE LAS TELECOMUNICACIONES	2.962
2	INDUSTRIA AUXILIAR, MECÁNICA Y DE LA CONSTRUCCIÓN	48.907	13	ANIMALES VIVOS Y SUS PRODUCTOS	2.476
3	MEDIO AMBIENTE Y PRODUCCIÓN ENERGÉTICA	38.087	14	INDUSTRIAS CULTURALES	2.232
4	HÁBITAT	23.498	15	BEBIDAS SIN ALCOHOL	2.176
5	PANADERÍA Y OTROS	21.579	16	OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS	1.524
6	VINOS	16.776	17	PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS	1.487
7	INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	10.673	18	PESCADOS Y MARISCO	852
8	MODA	4.806	19	GRASAS Y ACEITES	308
9	OCIO	4.407	20	LÁCTEOS	129
10	MATERIAS PRIMAS, SEMIMANUFACTURAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	4.394	21	PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE FLORICULTURA	5
11	PRODUCTOS CÁRNICOS	4.008	22	TABACO	1



Dificultades de Angola

- Angola figura en el lugar 172 de 185 en cuanto a burocracia y facilidades de establecimiento de negocios.
(Corrupción)
- Angola se considera económicamente desigual, ya que la mayor parte de la riqueza del país es desproporcionadamente concentrada en un pequeño sector de la población.
- Muy marcada desigualdad entre las diferentes regiones, en parte causada por la prolongada guerra civil
- La Salud de Angola se encuentra entre las peores del mundo.



El alto coste de la vida en Angola condiciona el establecimiento de las empresas en el país. Según diversos estudios, Luanda es una de las ciudades más caras del mundo para expatriados.

Los costes de aduanas, transporte, distribución, etc. suelen ser bastante altos y la mano de obra cualificada escasa. Las empresas han empezado ahora a especializarse dado que ellas mismas eran agentes, importadores y distribuidores. Por esta razón, existe poca especialización y buena parte de las empresas son “generalistas” con múltiples negocios.



Canales & Distribución

En Angola podemos encontrar varios mecanismos para la distribución de los productos. En todos ellos es muy importante tener un buen conocimiento del mercado, ya que las complicaciones del mismo requieren de experiencia en el terreno.

El método más empleado en Angola para la distribución es la figura del importador / distribuidor.

Son muy útiles para productos agroalimentarios y bienes de consumo. Estos distribuidores compran la mercancía y la revenden por su cuenta. El problema que tiene este mecanismo es que se pierde el control del producto al llegar al punto de venta.

Además el beneficio de estos importadores depende del margen que ellos mismos le impriman al producto, con lo que suele aumentarse considerablemente el precio de venta al público.

Esta figura no es tan útil a la hora de exportar bienes de equipo que requieran asistencia técnica.

En este caso el exportador se deberá asegurar de que el importador disponga del conocimiento y de los medios necesarios para poder satisfacer esta demanda de asistencia

Otra alternativa es contratar a un Agente. Su ventaja principal es que no supone una inversión previa y que puede tener un conocimiento alto del mercado. Son muy interesantes para los casos de venta de servicios o venta a grandes clientes. Es muy importante mantener un contacto constante con el representante y que exista un fluido intercambio de información para que este canal funcione correctamente.

Canales & Distribución

El comercio detallista y las tiendas especializadas solo ahora se están desarrollando en Angola.

En ciudad de Luanda están construyendo 3 centros comerciales y en Talatona-Benfica («Nueva Luanda») está el primer centro comercial construido, el Belas Shopping, en el que se pueden encontrar algunas tiendas especializadas

2 Nuevos centros han abierto en el 2013 (fuera de Luanda Ciudad)

La gran distribución está tomando importancia en Angola. Las cadenas más destacadas en este ámbito son Kero, Maxi, Nosso Super, Jumbo, Shoprite, Pomobel y Arosfram. En ellos es posible la distribución tanto de agroalimentarios como de bienes de consumo.

Otras multinacionales como Continente están preparando su entrada en el mercado.

Ellos mismos se ocupan de la importación de los productos que venden **pero han empezado a comprar a importadores teniendo en cuenta los elevados costes logísticos y «desvío» de productos.**

Canales & Distribución

El modelo de Franquicia solo ha empezado recientemente y se prevé un crecimiento exponencial en los próximos 3 años.

Franquicias como KFC ya han abierto en Luanda.

Angola tiene una legislación que abarca los contratos de distribución, agencia, franquicia e concesión comercial.

Negocios Gubernamentales

Los Ministerios , Fuerzas Armadas, y otras entidades del estado (sean a nivel central o provincial) tienen autonomía para la compra directa vía concurso o adjudicación directa para la compra de productos y servicios.

Es muy habitual identificar la oportunidad, buscar el proveedor, el importador, y solo posteriormente comunicar oficialmente el concurso.

Oportunidades Comerciales

El PIP (Programa de Inversiones Públicas) para 2014 es de 936.663.389.518,00 AKZ. (12% más que en el 2013)

Aprox. 10.000.000.000 USD.

El PIP contempla todas las inversiones públicas que se realizarán a nivel nacional, provincial y municipal.

Todos los proyectos están discriminados y podemos identificar a nivel regional que acciones están previstas.

Toda la economía Angoleña se desarrolla alrededor de la inversión pública y del precio de petróleo.

Los sectores y subsectores más importantes con oportunidades de negocio serían los siguientes:

Energía eléctrica (generación, transporte y distribución), energía renovable, agua y saneamiento; tratamiento de los residuos sólidos.

Hospitales y material sanitario, desarrollos agroindustriales, equipamiento de transporte;

Equipamiento auxiliar para la industria extractiva (diamantes, extracción de petróleo y refino);

Productos químicos; maquinaria y materiales de construcción; componentes de automoción y equipos de telecomunicaciones. Maquinaria agrícola.



Oportunidades Comerciales

1) Agroalimentarios.

La importación actualmente procede en su gran mayoría de Portugal, Brasil y Sudáfrica. Habría oportunidades para los siguientes productos españoles, entre otros:

Aceite de oliva; aceituna de mesa; conservas vegetales y de pescado; leche y derivados lácteos; harina; arroces y pastas, zumos de frutas; vino, etc

el gusto local está muy adaptado al portugués lo cual es una ventaja pero puede ser también un inconveniente porque dichos productos se encuentran muy extendidos y son competencia de los españoles.

2) Bienes de consumo.

La oferta actual está más diversificada. Habría oportunidades para electrodomésticos (línea blanca); mobiliario; confección; calzado; perfumería y cosmética; parafarmacia y artículos de limpieza

3) Productos industriales y bienes de equipo.

Exploración y extracción de petróleo y gas natural. Instalaciones en tierra para la explotación de caladeros de pesca. Construcción, rehabilitación y mantenimiento de infraestructuras para la producción, transporte y distribución de energía eléctrica.

Exportar para Angola

Marco Legal

Exportar para Angola es actualmente un proceso que a pesar de sus tramites administrativos normales en el País de origen y destino, ha sufrido muchos cambios en los últimos años con el objetivo de agilizar y legalizar dichos procesos.

El proceso debe estar asegurado por importadores-distribuidores debidamente acreditados.

La tramitación de despachos aduaneros siempre ha sido un obstáculo tradicional siendo que el Gobierno de Angola esta modernizando su gestión aduanera facilitando cada vez mas información y informatizando los procesos.

El despacho aduanero se há armonizado con las praticas internacionalizes y los códigos uniformes da la Organización Mundial de Aduanas

Origen: Jornal de Angola

IMPORTANTE:

Si sabemos que el proceso de importación esta mas fluido y con plazos de 30 a 45 días, es en el Proceso de Venta e Cobro que debemos enfocar nuestros esfuerzos e atención.

Nueva Código TARIF 2014

Desde el 1 de Enero del 2014 que estan en vigor una nueva tasas que tiene el dubio objetivo de incentivar la producción nacional, aumentar la industrialización penalizando la importación de algunos productos.

Por ejemplo las tasas aplicadas a la Cerveza y Agua han aumentado de un 30% para el 50%.

En realidad lo que vamos a ver es un aumento de los precios y no tanto un descenso del consumo de productos importados.

El tiempo lo dirá.



OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS

Oportunidades de Inversión

Productos Industriales y Servicios

La falta de materias primas, el deficiente abastecimiento de energía y la obsolescencia de la maquinaria, su insuficiente mantenimiento y la falta de repuestos entre otros factores, ha motivado el reducido grado de utilización de la capacidad productiva instalada.

Se trata de un sector que necesita inversiones masivas para un adecuado desarrollo. Respecto a la producción, destacan: cemento, vidrio, harina, conservas, cerveza, refrescos, pasta, pinturas, jabón y telas.

Productos Industriales y Servicios

En algunos ámbitos como el sector eléctrico o el frío industrial hay gran tradición de empresas españolas al tiempo que continúan siendo sector con grandes necesidades de desarrollo .

Por último, en lo que se refiere al sector servicios, banca, comercio y telefonía son subsectores en expansión que se espera que experimenten un gran desarrollo en los próximos años, al igual que el de los seguros debido al fin del monopolio público y la entrada de nuevos operadores en el mercado.

Oportunidades de Inversión

Productos agroalimentarios

El mercado angoleño de productos agroalimentarios y de consumo tienen un enorme potencial para la exportación española.

En estos últimos años se ha producido una importante expansión de la demanda de este tipo de productos lo que ha venido acompañado de un notable penetración de productos españoles.

Las actividades primarias, en las cuales Angola llegó a ser una potencia en el pasado, se encuentran en una situación deteriorada aunque la actividad comienza a despegar poco a poco.

Productos agroalimentarios

La agricultura pese a su gran potencial (la superficie estimada es entre 5 y 8 millones de ha.) y a su brillante pasado, continúa siendo un sector profundamente afectado por el conflicto bélico al seguir abandonados los campos,

Actualmente los cultivos mas extendidos son maíz, **mandioca, judía y sorgo**. **En menor medida también se cultiva algodón, cacahuete, arroz, patata y café.**

La actividad **ganadera** también ha mejorado en los últimos tiempos concentrándose en el sur del país, si bien todavía falta mucho por hacer para recuperar el esplendor del pasado.

El caladero de **pescas** angoleño es uno de los mas importantes de la región, siendo destacable la producción de marisco (alistado, la gamba y cangrejo real) que se orienta a la exportación. Con excepción de algunas otras especies, en general el resto de capturas se dedican al consumo local.

Oportunidades de Inversión

Marco Legal

ANIP - Agencia Nacional para o Investimento Privado

La ANIP es la institución gubernamental encargada de ejecutar las políticas gubernamentales en el ámbito de la inversión privada. Sus tareas concretas son:

- Coordinar, guiar y supervisar la inversión privada (nacional y extranjera) en Angola
- Analizar las propuestas extranjeras de inversión exterior y/o los acuerdos de transferencia de tecnología, y proporcionar las necesarias autorizaciones legales.

- Asesorar y guiar a los inversores en la fase en establecimiento, particularmente en el contacto con otras entidades locales.
- Apoyar la ejecución de contratos y/o acuerdos de transferencia de tecnología.

Mantener un registro actualizado de:

- Empresas angoleñas con capital extranjero
- Operaciones de inversión extranjera
- Operaciones de capital en empresas angoleñas
- Intervenir en el análisis, negociación y seguimiento de los acuerdos de inversión bilaterales.

Oportunidades de Inversión

Inversión y Repatriamiento de Capitales

El repatriamiento de los capitales depende ahora de criterios objetivos como el local de la inversión y a la cuantía invertida; así el límite mínimo de la inversión es ahora de 1 millón USD, para que el proyecto se someta al régimen de esta ley, y para que pueda usufructuar de los incentivos fiscales y aduaneros y en el caso de la inversión externa también tener derecho a la repatriación de lucros y intereses.

Sin embargo, la nueva ley tal como la anterior divide el territorio nacional en 3 grandes zonas de inversión, para que el inversor externo pueda repatriar las ganancias e intereses en las Zonas A y B (que incluye la provincia de Luanda entre otras) no bastan 1 millón de USD.

Si la inversión realizada en la Zona A fuera inferior a 10 millones USD solo habrá repatriación de las ganancias e intereses pasados 3 años desde la creación del proyecto.

Las inversiones entre los 10 millones y los 50 millones de USD pasados 2 años desde la creación efectiva del proyecto.

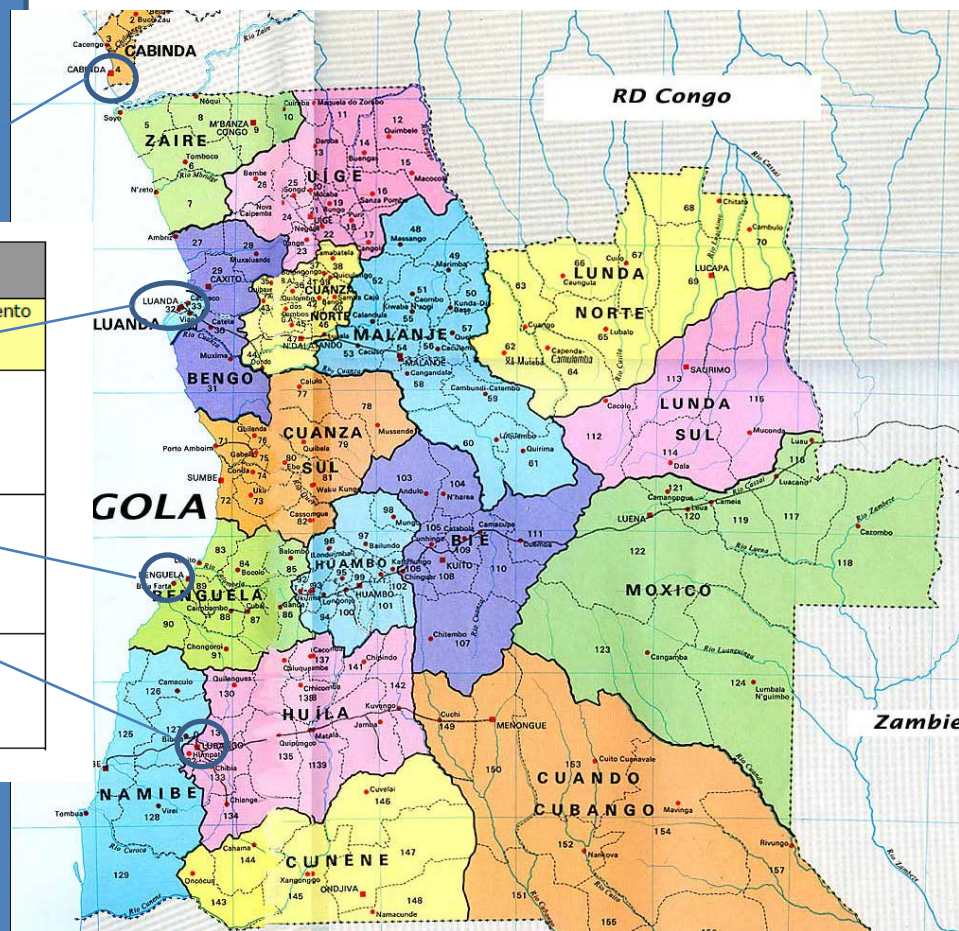
En la Zona B los proyectos con una inversión inferior a 5 millones de USD sólo podrán repatriar las ganancias e intereses pasados 2 años desde la creación del proyecto.

La Zona C, de la cual forman parte las zonas más desfavorecidas de Angola, no han impuesto ningún límite temporal para que se pueda repatriar los ganancias e intereses.



Oportunidades de Inversión

ZONAS	EXENCIONES CON LA NUEVA LEY	
	Impuesto Industrial	Impuesto sobre rendimiento de capitales
Zona A (provincia de Luanda, las sedes de los ayuntamientos de las Provincias de Benguela, Cabinda, Huila y el ayuntamiento de Lobito)	5 años	3 años
Zona B (los restantes ayuntamientos de la provincia de Benguela, Cabinda y Huila y las provincias de de Bengo, Cuanza-Norte, Cuanza-Sul, Malangue, Namibe y Uíge)	8 años	6 años
Zona C (Povincia de Bié, Cunere, Huambo, Cuando-Cubango, Luanda Norte, Luanda Sul, Moxico y Zaire)	10 años	9 años





OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS

Nuestra Experiencia

OHP, como consultora en comercio exterior para mercados emergentes, está especializada en las actividades a desarrollar en la exportación de productos, servicios y tecnologías a Angola. Acompaña a las empresas en los momentos difíciles.

Aprovechamos nuestra experiencia en **mercados internacionales** para facilitar a nuestras clientes/partners los servicios de consultoría de Marketing, asesoramiento legal y operativo internacional, comercialización de productos y servicios, y gestión de contenidos digitales.

Nuestro equipo de trabajo es:

- Experto en Tecnicos/Comerciales
- Experto en comunicación, conocimiento del idioma y cultura angolëña.
- Conocedor de los procesos de exportación a Angola.
- Experto en la identificación de Distribuidores en Angola



OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS

Ámbito de Actuación



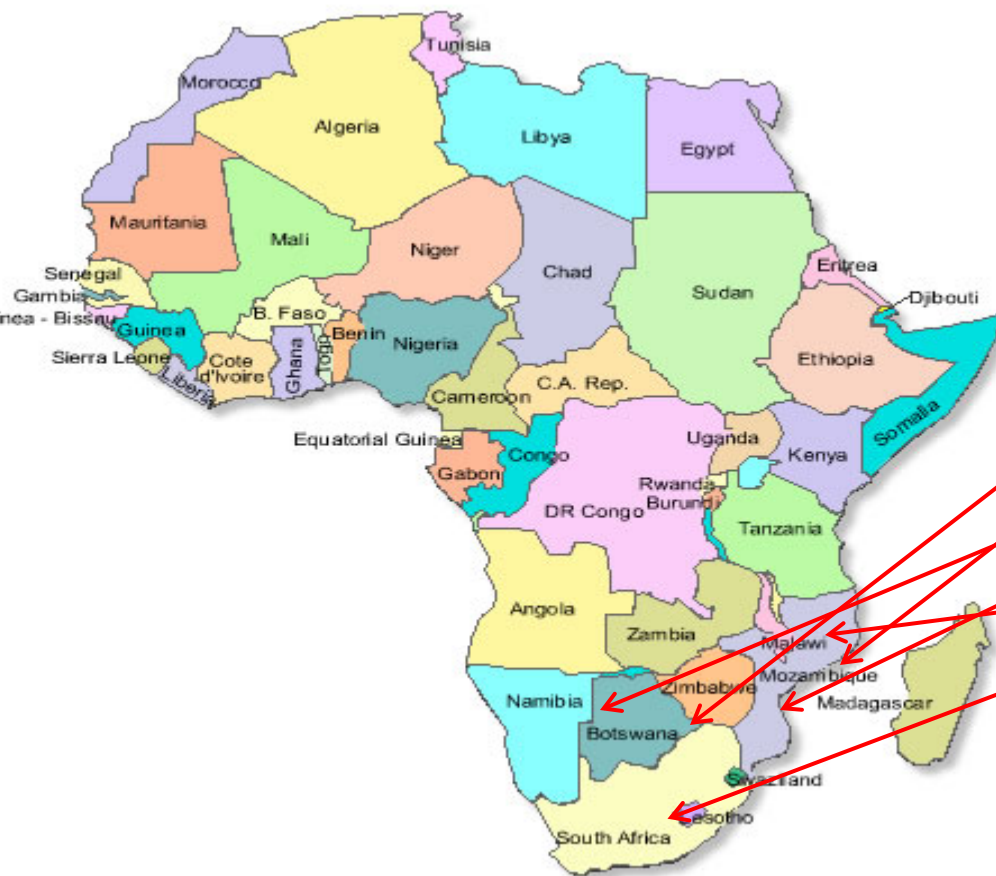
Mexico (121.000.000/\$10.000)

Colombia (42.000.000/\$8.100)

Brazil (198.000.000/\$11.100)

Chile (18.000.000/\$15.500)

Ámbito de Actuación



Botswana (2.000.000/\$17.500)

Mozambique (26.000.000/\$1.500)

Namibia (2.000.000/\$8.000)

Zimbabwe (14.000.000/\$840)

Malawi (16.000.000/\$900)

Sud Africa (52.000.000/\$7.600)



Otros Ámbitos



→ Shenzeng
→ Hong-Kong



OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS



OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS

OHP en Angola

Con nuestro lema:

Fiabilidad
Responsabilidad
Resultados

Con un **equipo con talento multidisciplinar** y una dilatada **experiencia** es el **‘partner’ estratégico** ideal para:



**Conectar
Continentes**

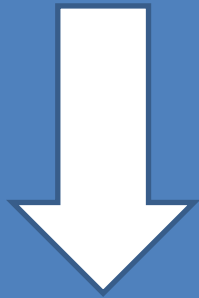
**Enfoque:
Las Economías emergentes**



Ambos países tienen mucho camino por recorrer y compartir.

Y, desde luego, Angola es hoy por hoy el sitio donde las empresas españolas deberían estar.

Aquí y ahora es muy importante estar en Angola, solo posible e con resultados con el partner ideal



OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS



Metodología:

- Análisis previo competitivo del Portfolio/Producto del cliente en el mercado Angoleño
- Identificación preliminar de ruta comercial
- Herramientas necesarias para el buen fin del pedido

Una vez analizadas las cuestiones previas OHP remitirá un diagnostico sobre la posibilidad de éxito del pedido.

Una vez aceptado y oficializado el acuerdo la operativa es la siguiente:



Operativa:

Cliente



**Técnico-Comercial
Local**



**Realización del Plan
de Negocio diseñado
en el Diagnostico**



Muchas gracias por vuestra atención

OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS SL

*C/ Colón nº 42 pta. 11
46004 – Valencia (Spain)
Teléfono: +34 96 351 56 47
Fax: +34 96 394 26 33*

D. Miguel Fauro
mf.consultant@ohpcorp.com

*Rua Moises Cardoso
Cami, n.º 20 – 2º Andar Porta A
Luanda – (República de Angola)
Tel: 00 244 946 973 991*

D. Miguel Sottomayor
angola@ohpcorp.com

OVERSEAS HOLISTIC PARTNERS