
Invertir en Senegal

¿Por qué Senegal?

Senegal atraviesa en estos momentos una excelente coyuntura económica que debe ser aprovechada desde el punto de vista estructural para convertirse verdaderamente en un país emergente. El Plan Senegal Emergente (PSE) ha constituido un éxito gracias a su buen diseño y al fuerte apoyo de las instituciones financieras internacionales y otros socios bilaterales para llevarlo a la práctica. De hecho, se está trabajando en un nuevo PSE para el período 2018-2023,

En el caso concreto de España, Senegal ha representado en 2017 (con datos de enero a noviembre) el primer mercado de los 16 países de la región (CEDEAO más Mauritania), con un total de 351,8 millones de euros (un 21% del total de las exportaciones a la región), siguiendo Nigeria (15,6%) y Costa de Marfil (13,7%). Desde el punto de vista de las importaciones europeas, Senegal se ha posicionado en 2017 (enero a noviembre) como el quinto mercado proveedor de España en la región, con un 2,3% del total; frente al 78,4% acaparado por Nigeria (petróleo).

Más concretamente, Canarias es la primera comunidad española en cuanto a comercio bilateral con Senegal, concentrando el 46% de las exportaciones españolas a este país (173.140,59 millones de euros) en 2017, seguido de Andalucía (11,5%), Valencia (11%), y Cataluña (10,7%). Las importaciones, por otro lado, son poco significativas (11.394,65 millones de euros). Los productos más intercambiados entre estas regiones son pescado y fruta, en el caso de Senegal a Canarias; y combustibles, maquinaria y equipos mecánicos de Canarias a Senegal.

Además, las conexiones Senegal-Canarias están bastante desarrolladas, tanto las aéreas como las marítimas. En cuanto a las aéreas, se encuentran los aeropuertos internacionales (Dakar, Saint-Louis, Ziguinchor y Cap Skirring), el transporte de pasajeros, los cuales se llevan a cabo con BINTER (Conexión Gran Canaria-Dakar, y Tenerife-Dakar), y el transporte de mercancías, el cual se encarga BINTER CARGO. Por otra parte, más del 95% de las operaciones comerciales Canarias-Senegal se realizan por vía marítima, las cuales son realizadas por:

<u>Consignataria</u>	<u>Naviera</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Tránsito</u>
Miller y Cía., S.A.	Boluda Lines	Cada 14 días	6 días aprox.

Marmedsa	Maersk	Semanal	14 días aprox.
Mediterranean Shipping Company	Mediterranean Shipping Company	Semanal	2 días aprox.

Formas de implantarse en Senegal

Hay diversas formas de llevar a cabo una Inversión Directa Extranjera en Senegal. Las más recomendadas son:

- **Oficina Comercial o de Enlace:** Las oficinas Económicas y Comerciales de las Misiones Diplomáticas de España son el instrumento oficial especializado para la internacionalización de la economía española y la prestación de servicios y asistencia a las empresas y emprendedores en el exterior. Igualmente, son responsables de las relaciones institucionales económicas y comerciales y de generar información económica de los países de su demarcación. Entre sus principales características, destaca que carece de autonomía de gestión, solo puede llevar a cabo una actividad preparatoria o auxiliar en relación con aquella que realiza la sociedad que la creó, no tiene personalidad jurídica distinta de aquella sociedad que la creó, y no tiene patrimonio propio, distinto del de la empresa que la creó. Además, la sociedad extranjera que abre una oficina de representación deberá inscribirse en el Registro, así como designar un representante local.

Entre sus diversas ventajas, destaca que no se exige de ningún capital, es fácil de constituir, y puede ser transformado en una sucursal.

Entre sus límites, aclarar que es una simple herramienta de promoción y prospección, por lo que no puede tener su propia actividad comercial.

- **Sucursal o filial:** Son entidades que una empresa instala en diversos lugares, en este caso en otro país, que son dependientes de otra, llamada comúnmente matriz. Son muy utilizadas para implantarse en nuevos mercados, en donde la empresa matriz o madre todavía no desarrolla su actividad. En cuanto a sus características, destaca que es una entidad dotada de autonomía de gestión, no tiene personalidad jurídica distinta de la de la sociedad que la constituyó, actúa en nombre y por cuenta de la entidad (solo puede actuar siguiendo las directrices marcadas por los responsables de su holding, si bien a efectos de regulación y pago de impuestos son consideradas entidades independientes de

la empresa matriz), y carece de patrimonio propio, distinto de aquel de la sociedad que la creó. Además, la sociedad extranjera que ha creado una sucursal deberá ser inscrita en el Registro y designar un representante local.

De entre sus ventajas, destaca que es flexible, adaptado a un proyecto puntual y es transformable en una sociedad comercial.

De entre los límites, recalcar que es de duración limitada, ya que después de dos años (prorrogable una vez sujeta a la obtención de una exención) deberá ser transformada en una sociedad mercantil.

- Sociedades Mercantiles: Otra de las formas de implantarse en Senegal es a través de la creación de una sociedad mercantil. Las más recomendadas dado el estado actual del país son Sociedad Anónima (SA), Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS) + forma Unipersonal (SASU), Sociedad de Responsabilidad Limitada (SARL) + forma Unipersonal (SUARL), Sociedad en Nombre Colectivo (SNC), Sociedad en Comanditaria Simple (SCS), Sociedad en Participación ("*Société en Participation*"). En la práctica, las más utilizadas son las SA, SAS y la SARL. Cada una de las sociedades mercantiles presentan ventajas e inconvenientes en función de los proyectos que se vayan a llevar a cabo, por lo que debería estudiarse qué tipo de sociedad es mejor en función de diversos conceptos, como puede ser el valor nominal de los títulos, el capital mínimo exigido, la designación de un auditor, su funcionamiento, etc.

Tipos de contratación

Una vez establecidos en el país es necesario saber las distintas formas que existen para contratar con el Estado de Senegal, las sociedades instaladas allí, y las personas públicas locales. De entre todas las existentes, destacan:

- Contratos públicos/Contratos de colaboración público-privada (PPP): Son tipos de contratos en los que al menos una de las partes es una Administración Pública y en el que está sometida a un régimen jurídico que coloca al contratante en una situación de subordinación jurídica frente a la Administración. Son muy utilizados especialmente en sectores relacionados con el servicio público (infraestructuras, transportes, aguas, saneamientos, etc.) Hay dos posibilidades de hacer negocios con el Estado senegalés:
 1. Contratos públicos regulados por el Código de Contratación Pública.

2. Contratos PPP, mediante Concesiones (delegación de la prestación de servicios públicos, que se rige por el Código de Contratación Pública), y las PPP pagadas por la Administración, que se rigen por la ley de colaboración público-privada y el decreto de aplicación correspondiente.
- **Mercados públicos:** Son plataformas electrónicas donde los organismos públicos del país realizan de forma eficiente y transparente sus procesos de compra, y los proveedores ofrecen sus productos y servicios; en definitiva, es un espacio de oferta y demanda con reglas y herramientas comunes. El sistema permite publicar una compra, buscar oportunidades de negocio y enviar ofertas, entre otros. Además, los organismos públicos compran los productos y servicios que necesitan y los proveedores del Estado ofertan a las diferentes licitaciones respondiendo a la demanda de los compradores. Entre las funcionalidades electrónicas se encuentran consultas al mercado, elaboración y publicación de términos de referencia o bases de licitación, preguntas y aclaraciones, elaboración, gestión y envío de ofertas, adjudicación, emisión y aceptación de órdenes de compra, suscripción de contratos, y calificaciones y reclamos. En este caso, los contratos se concluyen de dos maneras diferentes: por licitación (forma clásica), o por acuerdo directo/oferta espontánea (vía excepcional).
 - **Contratos de Participación Público-Privada (PPP):** Son un tipo de contrato que se presenta como una nueva alternativa al actual régimen general de contrataciones establecido tanto por las leyes de obra pública y de concesión de obra pública, es decir, se presenta como una herramienta diferente al régimen general, que propone una nueva forma de contratación bajo un complejo procedimiento. Esta nueva modalidad implica la celebración de contratos muy particulares entre órganos y entes públicos, por un lado, y sujetos privados o públicos, por el otro; posibilitando la articulación y el financiamiento de las obras o de ciertos proyectos de envergadura entre el sector público y privado. Asimismo, fomenta el financiamiento y la inversión privada y tiene como característica principal la flexibilidad de los contratos, lo que permite adaptar cada contrato que se celebre bajo esta modalidad a las exigencias particulares que presente cada proyecto y a diferentes estructuras de financiamiento. Dentro de estos, destacan las PPP de carácter concesionario, y las PPP “de pago público”; y ambas se concluyen de dos maneras diferentes: por licitación (forma clásica), y por acuerdo directo/oferta espontánea (vía excepcional).

Recalcar también que algunos sectores están excluidos del mecanismo de las PPP: energía, minería, telecomunicaciones y petróleo.

- Contratos comerciales con los socios: Se pueden llevar a cabo diversos tipos de contratos comerciales con los socios en función de los servicios o productos que preste la empresa, así como de los objetivos y metas que se proponga. Entre los más utilizados, destacan: contratos de distribución, de franquicia, de agente comercial, de compraventa, de prestación de servicios, etc.

Reclutamiento de personal

Es importante conocer las diversas maneras que existen de contratar personal en Senegal una vez establecidos allí. Normalmente, se utilizan dos métodos:

- Contratar localmente, teniendo en cuenta el Estatuto de los Trabajadores senegaleses. Se pueden realizar contratos de trabajo (temporal o indefinido), o contratos de prestación de servicios.
- Contratar en el extranjero, teniendo en cuenta el Estatuto de los Trabajadores de Senegal y el acuerdo de doble imposición con España sobre el tratamiento fiscal (desplazamiento, expatriación y traslado).

Aspectos importantes a tener en cuenta

Al establecerse en cualquier país extranjero, es necesario conocer y tener en cuenta diversos aspectos propios del país en donde se va a desarrollar, para saber las diferencias y adaptarse a las condiciones de dicho país. Entre estos aspectos, destacan:

- Fiscalidad: Conocer de primera mano el conjunto de normas y reglamentaciones en vigor de materia fiscal, así como la legislación aplicable, la totalidad de la normativa y los procedimientos relativos a la administración fiscal y al cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Inmobiliario: Todo aquello que concierne a los bienes inmuebles, tanto física como jurídicamente.
- Distribución de dividendos en el extranjero: Normativa aplicable en el país en cuanto al reparto del beneficio empresarial, así como sus limitaciones.

- Precios de transferencia: Precio que pactan dos empresas asociadas para transferir, entre ellas, bienes, servicios o derechos.
- Etc.

Consejos de acceso al mercado

1. Evitar estereotipos o ideas preconcebidas sobre las oportunidades del mercado africano: pueden aparecer oportunidades, pero son países con elevados riesgos.
2. Recordar que estamos ante mercados estrechos y oligopolizados, por lo tanto, hay una necesidad de analizar la competencia y buscar nichos.
3. Definir un plan de implementación a medio plazo. Evitar estrategias cortoplacistas, ya que raramente el retorno de la inversión aparece de forma rápida.
4. Contar con asesoramiento especializado antes y durante el proceso: la seguridad jurídica es baja, los costes de aprendizaje, entrada y salida son altos. Contar en todo momento con asesoría legal, respetar los procedimientos y sobre todo, evitar los atajos.
5. Prestar atención a las relaciones personales e invertir tiempo y esfuerzo en crear un marco de confianza con los interlocutores. Apostar por la presencia física.
6. No subestimar la dificultad del nuevo entorno de hacer negocios: aprender un nuevo concepto del tiempo y, en muchos casos, un nuevo lenguaje. El idioma vehicular es el francés.
7. Elegir cuidadosamente a su eventual socio local. Desmitificar su rol, exigir resultados y recordar que solo usted tiene la llave de su negocio.
8. Invertir en imagen y utilizar la de España.
9. Utilizar los instrumentos a su disposición de cobertura de riesgos. En la medida de lo posible, contar con financiación bilateral o multilateral.
10. Utilizar las instituciones españolas e instrumentos de apoyo a la internacionalización.